الاقتصاد السياسي

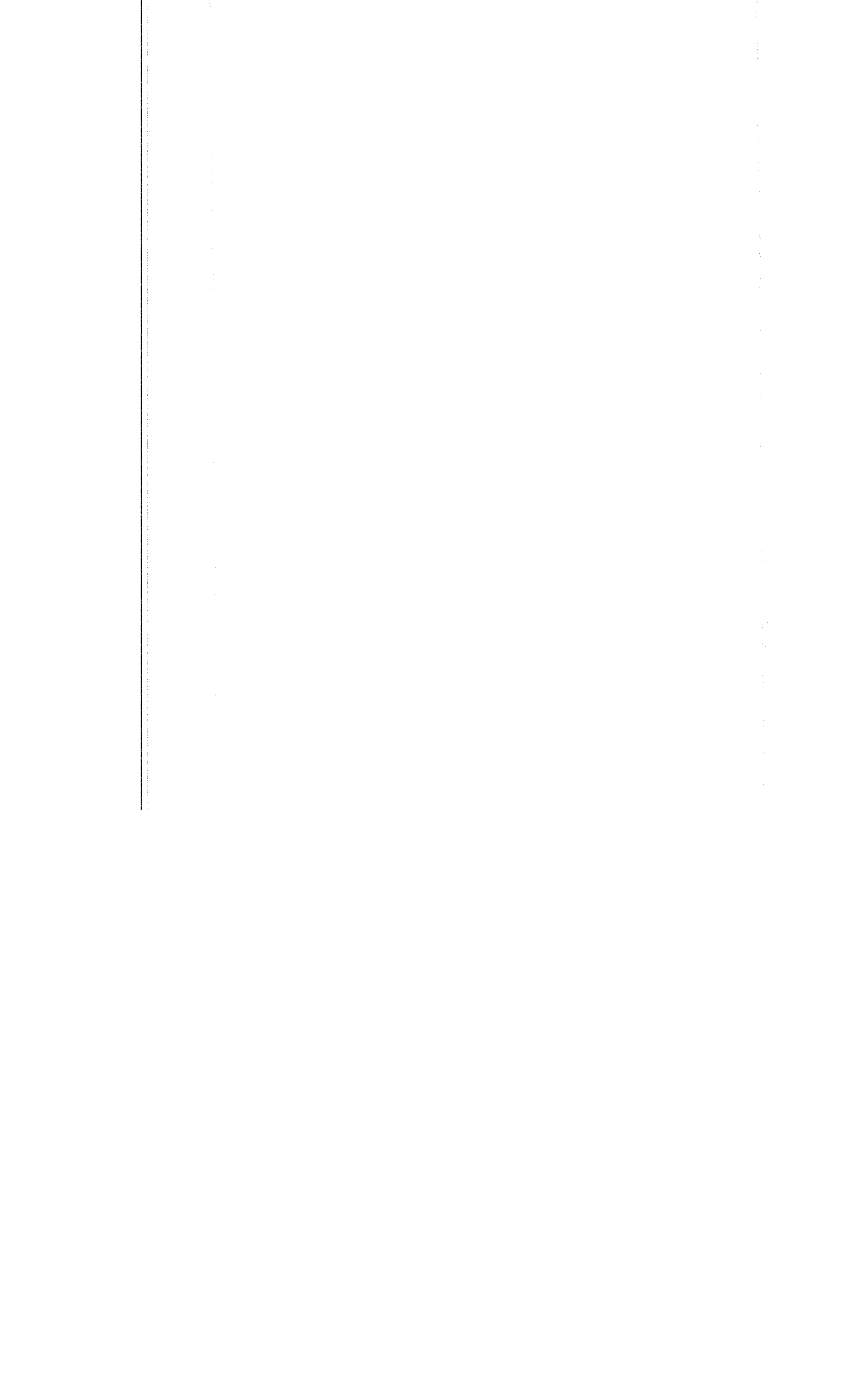
دكتور

خالد سعد زغلول حلمي

أستاذ الاقتصاد السياسي والمالية العامة
كلية الحقوق جامعتي المنوفية والكويت

الطبعة الثانية

٢٠٠١

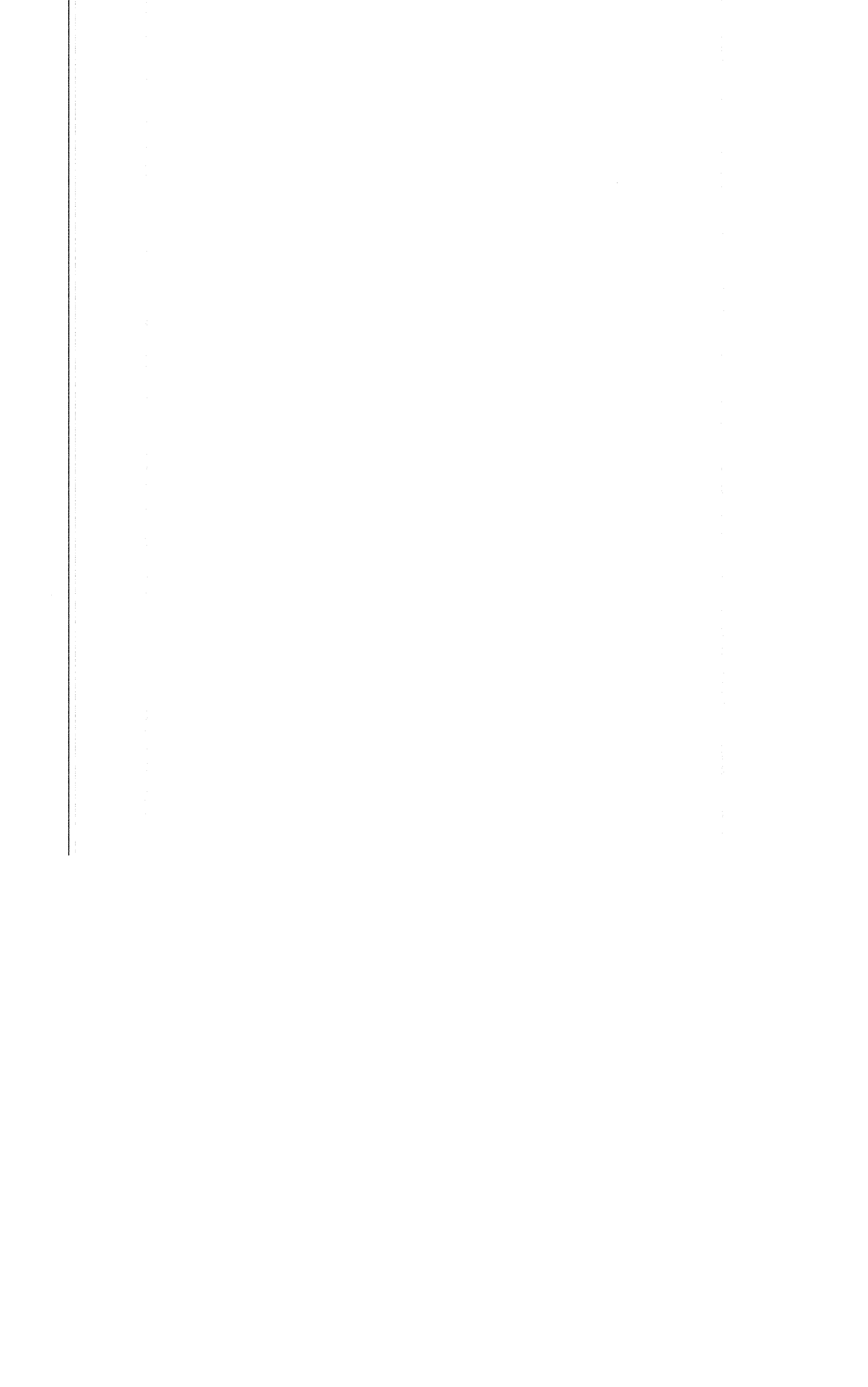


بسم الله الرحمن الرحيم

﴿وَأَنزَلَ ٱللَّهُ عَلَيۡكَ ٱلۡكِتَٰبَ وَٱلۡحِكۡمَةَ وَعَلَّمَكَ مَا لَمۡ تَكُن تَعۡلَمُۚ وَكَانَ فَضۡلُ ٱللَّهِ عَلَيۡكَ عَظِيمٗا﴾

صدق الله العظيم

[سورة النساء ٤/١١٣]



مقدمة

يعتبر علم الاقتصاد أحد العلوم الاجتماعية، فالإنسان بطبيعته كائن اجتماعي، يدخل مع غيره في علاقات قانونية وسياسية واجتماعية واقتصادية، ولا شك أن العلاقات القانونية والأوضاع الاقتصادية لا يمكن أن تفهم بذاتها، وهذه العلاقات تجد أساسها في تطور القوى المادية المنتجة والبنيان الاقتصادي للمجتمع، وهذا الاتجاه هو الذي يفسر الارتباط الوثيق بين التطورات القانونية والسياسية والاجتماعية والفكرية بالتطورات الاقتصادية، أي أن التطورات الاقتصادية هي عصب الحياة، بل والمحرّك الأساس لحدوث تطورات في كافة العلوم الأخرى، وإذا كانت هذه الحركة هي الأصل في التطوّر، إلا أن في كثير من الأحيان يكون لتطوّر العلوم الأخرى تأثير على الجوانب الاقتصادية، أي أن كل منها سبباً ونتيجة، ولكن باختلاف الظروف والأحداث، وتنتهي هذه التأثيرات المتبادلة إلى حدوث تناغم بين التطوّرات الاقتصادية والتطوّر في العلوم الأخرى. فقد يسبق أحدهما الآخر في تطوّره أو يتبعه، وإذا وجد تعارض بينهما في وقت ما فإن سرعان ما يزول على أثر حدوث التطوّرات المرتقبة ويعود التناغم مرة أخرى فيما بينهما.

ويعتبر دراسة التاريخ القانوني والاقتصادي أحد ركائز التطوّر والانطلاق نحو المستقبل، وهذا يؤكّد المقولة بأن استحضار الماضي التليد من شأنه أن يؤدي إلى استشراف المستقبل العتيد، فالفكر الاقتصادي، شأن الإنسان، حصيلة زمان ومكان بعينيه، فالبحث الاقتصادي، كما يقول بروشر: لا يمكن أن يتم إلا بالاتّصال الوثيق بالعلوم الأخرى، وخاصة بتاريخ القانون وبالتاريخ السياسي، وبتاريخ الحضارة[1].

فالتطوّر هو سُنّةُ الحياة، وهذا يُجَسِّد ما قاله «باريتو»: إن أيّة نظرية لا يمكن أن تكون مقبولة إلا لمدة معينة، فما يمكن أن يكون صحيحاً اليوم يجب أن يترك غداً إذا

---

(١) د. رفعت المحجوب، الاقتصاد السياسي، الجزء الأول، دار النهضة العربية، القاهرة، ص ٣.

ما وجدت نظرية أكثر اقتراباً من الواقع، فالعلوم الاجتماعية تتّسم في تطوّرها بالديناميكية التي لا حدود لها.

فالحكمة وليدة جهد الماضي، والفكرة المزدراة هي أم الفكرة الموقرة، وهكذا الحقيقة في سيرها وتطوّرها، فهي لا تشرق فجأة، وإنما تسري سريان الخضرة في الشجرة الذابلة، وكل محاولة فكرية أصيلة، أياً كانت الانتقادات التي وجهّت لها، تُعد لبنة في مسيرة التطوّر والوصول إلى الحقيقة، فلولا التجاريون لَمَا كان الطبيعيون، ولولاهما معاً لَمَا كان آدم سميث، ولولا الجميع لَمَا كان تُراثنا الفكري في الوقت الحاضر[1].

وقد جرى العرف الاقتصادي على التمييز بين ما يعرف بالتحليل الاقتصادي الجزئي والتحليل الاقتصادي الكلي .

وينصرف التحليل الاقتصادي الجزئي إلى دراسة الوحدات الفردية وظواهرها الاقتصادية والمشكلات المتعلقة بها. وقد وصف هذا النوع من التحليل الاقتصادي بالجزئي بالنظر إلى أن أية وحدة من الوحدات الفردية أنما تكون جزئا بالمقارنة بكل الوحدات في مجموعها .

ويقوم التحليل الجزئي بدراسة سلوك المستهلك الفرد الذي يهدف إلى أشباع حاجاته المتعددة من الموارد المحدودة، ويقوم بدراسة سلوك المنتج الذي يهدف إلى الحصول على أقصى ربح. أما التحليل الكلي فهو يدرس سلوك المستهلكين والمنتجين ككل، فالاهتمام هنا بسلوك الاستهلاك والإنتاج والاستثمار والادخار لكل أفراد المجتمع، فالتحليل الاقتصادي الكلي يدرس العوامل المؤثرة في حجم الاستهلاك، والإنتاج، والعوامل المؤثرة في تحديد الاستثمار والإدخار داخل المجتمع.... وهكذا... تكون الدراسة في صورة كلية .

ويدرس التحليل الاقتصادي الكلي المشكلة الاقتصادية على المستوى القومي بأكمله، وهنا يكون الهدف من الدراسة هو بيان كيف يحصل المجتمع على اكبر قدر ممكن من الدخل من موارده المحدودة، ويتم ذلك بالطبع عن طريق توظيف وتشغيل كل هذه المورد تشغيلا كاملا يجعل الدخل القومي دائماً في أعلى

---

(١) د. سعيد النجار، تاريخ الفكر الاقتصادي، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٧٣، ص ٨.

مستوياته. ومن هنا يطلق على التحليل الكلي في بعض الأحيان دراسة نظرية التوظيف أو نظرية العمالة، فالتحليل الكلي يدرس العوامل التي تحدد حجم الدخل القومي أو الناتج من أجل تحقيق مستوى من الدخل القومي يضمن توظيف وتشغيل كل الموارد الاقتصادية في المجتمع .

والدخل القومي في أي مجتمع يتحدد عن طريق الترابط بين الآثار والعلاقات بين المتغيرات الاقتصادية المختلفة، فهناك آثار للنقود ومستوى الأسعار والفائدة والإدخار والاستثمار على الناتج القومي النهائي. وهكذا يكون الأسلوب المتبع من دراسة التحليل الكلي والعوامل التي تحدد الدخل القومي هو دراسة العلاقة بين المكونات أو الأنشطة أو المتغيرات الاقتصادية في المجتمع وبيان كيف أنها في مجموعها تحدد الدخل القومي، وليس الغرض بالطبع عند دراسة التحليل الكلي أن يكون لدينا مفاهيم ونظريات عن محددات النشاط الاقتصادي ولكن الهدف الأكبر والأهم هو ايجاد النظريات والمفاهيم التي تبنى عليها السياسات والآجراءات الاقتصادية التي تحقق للمجتمع أهدافه الاقتصادية من زيادة في مستوى الدخل القومي وتشغيل تام لكل مواردة الاقتصادية .

وينقسم هذا المؤلف إلى باب تمهيدي وقسمين على النحو التالي:

باب تمهيدي: تاريخ الفكر الاقتصادي.

القسم الأول: يتناول موضوع علم الاقتصاد ويتضمن أربعة أبواب على النحو التالي:

الباب الأول : علم الاقتصاد السياسي.

الباب الثاني : النظم الاقتصادية.

الباب الثالث : الإنتاج .

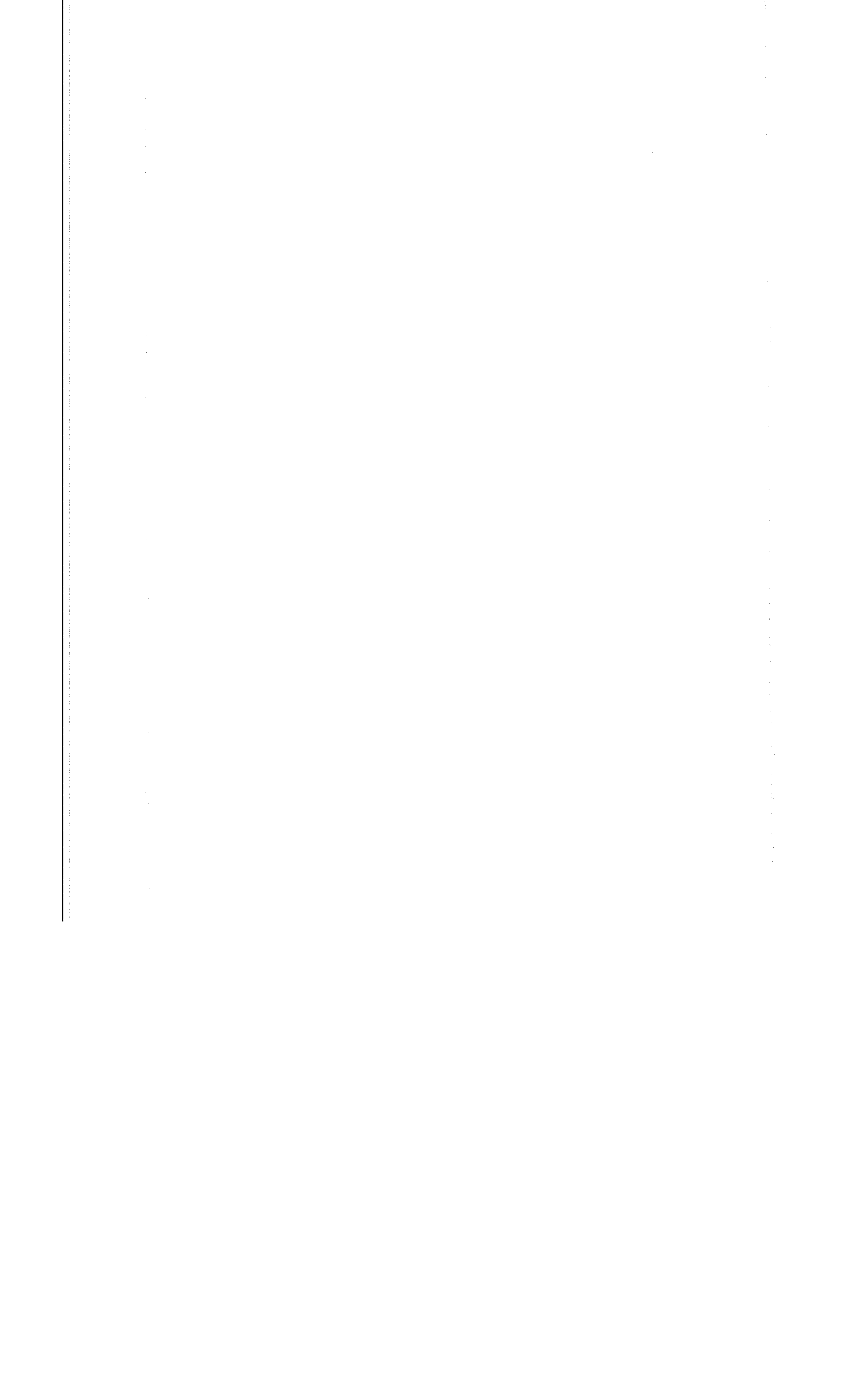
الباب الرابع : تنظيم المشروعات .

والقسم الثاني: يتناول بعض النظريات الاقتصادية ويتضمن ثلاثة أبواب على النحو التالي:

الباب الأول : الأثمان.

الباب الثاني : النقود والبنوك

الباب الثالث : التجارة الخارجية.



باب تمهيدي

تاريخ الفكر الاقتصادي

لا شك أن تاريخ كل علم جزء لا يتجزأ من هذا العلم نفسه، بحيث لا يمكن فهم العلم نفسه على حقيقته فهماً كاملاً دون معرفة تاريخه، ولو بصورة عامة وإجمالية.

ويتناول هذا الفصل إلقاء الضوء على تاريخ الفكر الاقتصادي بصورة إجمالية وموجزة حتى يستطيع القارئ أن يدرك طبيعة تطور الفكر الاقتصادي وأسبابه ونتائجه في كل مرحلة من مراحل هذا التطور، بل يمكن القول وبحق أن تاريخ الفكر الاقتصادي يعد جسراً يصل عراقه علم الاقتصاد السياسي بحداثته.

وسوف نتناول دراسة هذا الباب في فصول ستة على النحو التالي:

الفصل الأول : الفكر الاقتصادي في العصور القديمة.

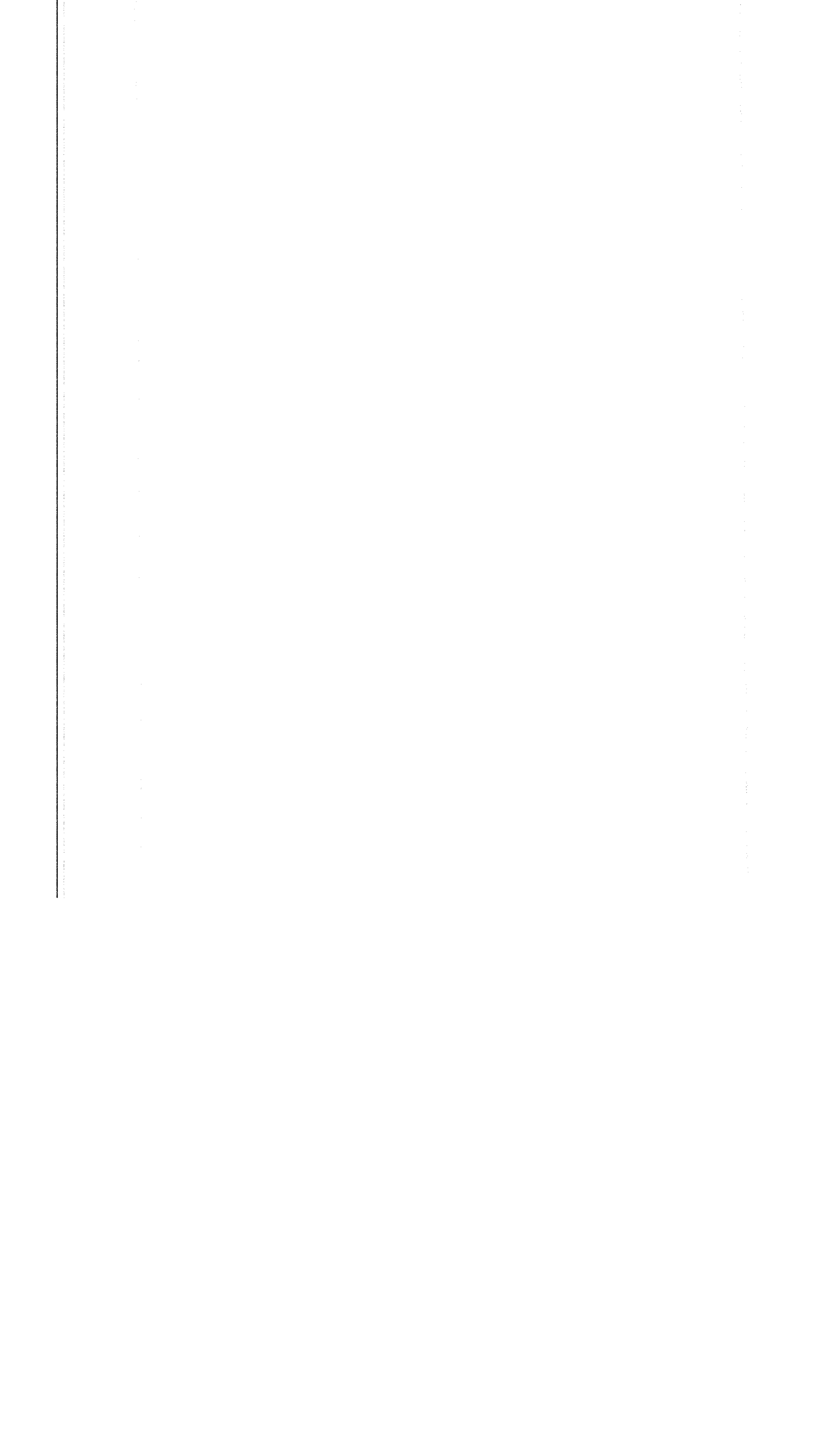
الفصل الثاني : الفكر الاقتصادي في العصور الوسطى.

الفصل الثالث : مذهب التجاريين.

الفصل الرابع : مذهب الطبيعيين.

الفصل الخامس : المدرسة الكلاسيكية.

الفصل السادس : نظرية كينز.



الفصل الأول

الفكر الاقتصادي في العصور القديمة

لقد حظيت العلوم الاقتصادية باهتمام الإنسان منذ القدم، لأنها تتصل اتصالاً مباشراً بنشاطه وكيفية إشباع حاجاته ومبادله ما ينتجه من سلع مع ما ينتجه فرد آخر، إلا أنه لم يدون آراءه في هذا المجال في مخطوطات خاصة، بل جاءت مبعثرة ومتفرقة فيما دوّن من مخطوطات تصور العلاقات الاجتماعية الإنسانية التي كانت سائدة حينذاك.

وعلى ذلك لم يولد الاقتصاد السياسي فجأة، وإنما مرّ بتطورات ومحاولات عديدة لشرح بعض الظواهر الاجتماعية بمساعدة الفلسفة في البداية، وباللجوء بعد ذلك إلى طرق قريبة من تلك التي استعملت في علوم الطبيعة.

ونود أن نشير أن العصور القديمة والمتوسطة قد كانت لها أفكار اقتصادية، ولكن هذه الأفكار لم تكن ترقى في مجمعها إلى مستوى علم مستقل «للاقتصاد» بمعزل عن العلوم الاجتماعية الأخرى، ولذلك يفرق دائماً بين فترة ما قبل العلم وهي الفترة التي تشمل المرحلة منذ نشأة البشرية وحتى مطلع القرن السابع عشر الميلادي؛ وفترة العلم وهي الفترة التي أصبحت فيها الأفكار الاقتصادية ترقى لتكوين علم مستقل للاقتصاد. وقد اختلف الرأي حول النقطة التي بدأ فيها علم الاقتصاد، فهو عند البعض يبدأ مع كتاب ثروة الأمم لآدم سمث (١٧٧٦) وعند آخرين يبدأ مع كتاب كانتيلون Cantillon بحث في طبيعة التجارة بصفة عامة (١٧٣٠)، وعند البعض الآخر يبدأ مع المدرسة الطبيعية التي ظهرت في فرنسا في منتصف القرن الثامن عشر.

إن الأفكار والتأملات الاقتصادية قديمة قدم الفكر البشري، ومجموعة هذه الأفكار تسمى حضارة، وتعبر عن النمو والتقدم المتميز في عصر زمني معين، وفي بقعة جغرافية معينة، وقد شهدت البشرية حضارات قديمة متعددة، فهناك الحضارة الفرعونية القديمة التي مثّلت أقصى ما بلغه التقدم الإنساني في عصر

ظهورها ونموها، وهناك أيضاً الحضارة الفينيقية والحضارة البابلية والحضارة البيزنطية وحضارة الهند وحضارة الفرس والحضارة الصينية القديمة والحضارة الآشورية والحضارة اليونانية والحضارة الرومانية.

بالرجوع إلى كتب ودراسات تطور الفكر الاقتصادي من الناحية التاريخية، فإننا نلاحظ التحيز الأوروبي الغربي الواضح تجاه الفكر الذي نبع من المناطق الأوروبية القديمة والحديثة فقط، وعلى ذلك نجد اهتمام الدراسات بالفكر اليوناني والروماني فقط متجاهلة بذلك حضارات أخرى انطوت بالفعل على أفكار اقتصادية ذات قيمة لا تقل عنها بل إنها قد تفوق في أهميتها وقيمتها العلمية والتطبيقية، ما ورد من أفكار اقتصادية في هاتين المدرستين التقليديتين – ويعد ذلك محاولة مغرضة لإلغاء الهوية الفكرية والحضارة لكل ما ليس بأوروبي غربي لضمان التبعية الشاملة والمطلقة للدول الأوروبية[1].

وسوف نميز في العصور القديمة بين ثلاث عصور هامة وهي العصر الفرعوني، والعصر اليوناني والعصر الروماني.

أولاً: الفكر الاقتصادي في العصر الفرعوني

عاشت مصر الحضارة الفرعونية منذ أكثر من ثلاث ألف عام قبل الميلاد، وتشير الكتابات إلى بلوغ الحضارة الفرعونية إلى أقصى درجات التقدم والنمو في كافة المجالات، وكان الفرعون هو صاحب السلطة المطلقة، فكان يجمع بين السلطات الدينية والسلطات الدنيوية، والملك الشرعي لجميع أراضي البلاد، وكان فرعون يعتبر ابناً للإله أو أنه الإله ذاته مما أكسبه نفوذاً روحياً ومادياً لا حدود له على شعبه، ويتبع الفرعون في هذا المركز الممتاز أفراد أسرته وحاشيته من الأشراف المقربين، وكان النظام السائد في البلاد هو تدخل الدولة الكامل في شؤون الأفراد وفي أنشطتهم المختلفة، وكان المجتمع في العصر الفرعوني يتكون من طبقات أربعة[2].

---

(١) د. زينب صالح الأشوح، الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي، نظرة تاريخية مقارنة، عين للدراسات والبحوث الإنسانية والاجتماعية، الطبعة الأولى، القاهرة، ١٩٩٧، ص ٩.

(٢) د. محمد إبراهيم غزل، موجز في تاريخ الفكر الاقتصادي، مطبعة التجارة، الطبعة الأولى ١٩٦٠، ص ٦.

الطبقة الأولى تضم الأشراف: وهم الممثلين للفرعون وخاضعين لإدارته، ينصبوا حكاماً على مختلف جهات الدولة.

الطبقة الثانية تضم الكهنة: وهم القائمين على خدمة الآلهة، فلكل إله معبده وحاشيته الخاصة المتولية إدارة أملاكه ومزارعه.

والطبقة الثالثة تضم الموظفون: وهم الكتبة الملمين بالقراءة والكتابة والحساب وموزعون على مختلف الوظائف الإدارية توزيعاً جعل منهم أعضاء مهنة واحدة أكثر منهم أفراد طبقة واحدة، ولقد بلغ تنظيم الجهاز الإداري في الدولة في مصر الفرعونية شأناً عظيماً.

والطبقة الرابعة: هي الطبقات الدنيا وتشمل أصحاب الحرف والفلاحون، والرقيق، فقد عرفت مصر الفرعونية نظام الرق في شتى نواحي الحياة الاجتماعية، وكان وضع الفلاحون لا يختلف كثيراً عن وضع الرقيق، حيث كانوا يعملون بنظام السخرة لدى السيد.

ويمكن أن نشير إلى أهم الأسس التي قام عليها الفكر الاقتصادي في العصر الفرعوني التي تتمثل فيما يلي:

١ – **الملكية المطلقة للحاكم:** فقد كان فرعون مصر هو المالك الوحيد للأراضي الزراعية وذلك من الناحية النظرية، نظراً لأن السيطرة الفعلية والتمتع بما تسدده الموارد من منافع كان للأشراف والكهنة..

وكانت توجد ملكيات صغيرة منها ملكية الجند على قطع من الأراضي كانت توزع عليهم في أوقات السلم – منها ملكية الأخواخ وما يحيط بها من حدائق صغيرة، كما كان الفرعون يحتكر المحاجر والمناجم ومناجم الذهب والنحاس، فضلاً عن احتكار الفرعون لكثير من فروع الصناعة والتجارة الأمر الذي انعكس في ضعف فئة التجار كما كان عدد كبير من أصحاب الحرف ملحقاً بالبلاط الفرعوني ومختلف بيوت الأشراف والمعابد وهذا ما يشير إلى حياة هذه الوحدات كانت حياة مغلقة تعتمد على الاكتفاء الذاتي.

وقد شهدت مصر طفرت كبيرة في مجال الزراعة والصناعة، ومن أهم الصناعات التي تفوقت فيها مصر آنذاك، صناعة التحنيط وصناعة

المنسوجات وصناعة التغذية، كما بلغت مصر الفرعونية أرقى مراحل التقدم في الفن المعماري والهندسي، ومن الامثلة على ذلك بناء الاهرامات التي عجز العلم الحديث عن التوصل إلى كيفية بنائها، والمعابد التي أنشئت على أسس معمارية متقدمة تجسد بلوغ الحضارة الفرعونية إلى أعلى درجات العلم والتقدم والرقي.

٢ – **نظام السوق والنقود**: كانت التجارة الداخلية في العصر الفرعوني محدودة للغاية نظراً لندرة الملكيات الخاصة ومحدوديتها، فكان مجال التبادل السلعي محدود للغاية ويقتصر على بعض المنتجات الغذائية والحيوانات وبعض المصنوعات الخفيفة، وكانت تأخذ صورة مقايضة. أما التجارة الخارجية لقد شهدت رواجاً خاصةً فيما يتعلق باحتياجات الطبقات الغنية ورجال الدين، فكانت مصر تستورد الآلات الموسيقية والأواني والخيول بينما كانت مصر تصدر الحلى والمنسوجات الكتانية والأواني والتماثيل.

وفي غضون العصر الفرعوني، ظهرت المعادن النفيسة وانتشر استخدامها كنقود، وكانت المعادن تأخذ في أول الأمر شكل سبيكة ذهبية، فكان يجب اختيار درجة نقاشها ووزنها قبل قبولها في التعامل، ثم أخذت النقود بعد ذلك شكل دراهم مصكوكة أي عليها كتابة تشير إلى وزن معين ودرجة نقاء معينة لكل قطعة ذهبية أو فضية، ويرجع ذلك إلى عهد سيدنا يوسف عليه السلام،، وتأكيداً لذلك قوله تعالى: ﴿وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍۭ بَخْسٍ دَرَٰهِمَ مَعْدُودَةٍ وَكَانُوا۟ فِيهِ مِنَ ٱلزَّٰهِدِينَ ۞ وَقَالَ ٱلَّذِى ٱشْتَرَىٰهُ مِن مِّصْرَ لِٱمْرَأَتِهِۦٓ أَكْرِمِى مَثْوَىٰهُ عَسَىٰٓ أَن يَنفَعَنَآ أَوْ نَتَّخِذَهُۥ وَلَدًا﴾[1]، وهذا ما يشير إلى أن الدراهم كانت الشكل المتطور من النقود الذي كان يستخدم في عهد الفراعنة.

٣ – **التخطيط**: عرفت مصر الفرعونية أسلوب التخطيط لمواجهة المشكلات والأزمات الاقتصادية ويمكن أن ندلل على ذلك بالخطة المحكمة التي عرضها سيدنا يوسف للتغلب على مشكلة الجدب التي كانت نذر الاقتصاد المصري لفترة طويلة تمتد لسبع سنوات، وقد جاء ذلك في قوله تعالى: ﴿يُوسُفُ أَيُّهَا ٱلصِّدِّيقُ أَفْتِنَا فِى سَبْعِ بَقَرَٰتٍ سِمَانٍ يَأْكُلُهُنَّ سَبْعٌ عِجَافٌ وَسَبْعِ سُنۢبُلَٰتٍ خُضْرٍ وَأُخَرَ

(١) سورة يوسف، الآيتان: ٢٠ – ٢١.

يَا صَاحِبَيِ... لَّعَلِّيٓ أَرۡجِعُ إِلَى ٱلنَّاسِ لَعَلَّهُمۡ يَعۡلَمُونَ * قَالَ تَزۡرَعُونَ سَبۡعَ سِنِينَ دَأَبٗا فَمَا حَصَدتُّمۡ فَذَرُوهُ فِي سُنۢبُلِهِۦٓ إِلَّا قَلِيلٗا مِّمَّا تَأۡكُلُونَ * ثُمَّ يَأۡتِي مِنۢ بَعۡدِ ذَٰلِكَ سَبۡعٞ شِدَادٞ يَأۡكُلۡنَ مَا قَدَّمۡتُمۡ لَهُنَّ إِلَّا قَلِيلٗا مِّمَّا تُحۡصِنُونَ * ثُمَّ يَأۡتِي مِنۢ بَعۡدِ ذَٰلِكَ عَامٞ فِيهِ يُغَاثُ ٱلنَّاسُ وَفِيهِ يَعۡصِرُونَ﴾[1]، وتوضح هذه الآيات الخطة التي وضعها سيدنا يوسف عليه السلام للتغلب على جدب ونقص في الأرض حيث تمثلت في ترك الحصاد وإدخاره في سنبلة – حتى لا يتلف إذا حصد – والاستهلاك بقدر الحاجة منه فقط، وذلك في وقت الخصوبة، أما في سنين الجدب والقحط فيسحب من المدخر من الثمر على السنابل قليلاً قليلاً وفقاً للحاجة الحالية حيث يكفي ذلك المدخر من الثمر في فترات القحط[2].

نخلص من ذلك أن العصر الفرعوني عرف التخطيط العلمي الدقيق والمتكامل، ولا شك أن هذه الخطة المحكمة هي نوع من الوحي الإلهي ليوسف عليه السلام، ولكن كل هذا يؤكد أن هناك العديد من الأفكار الاقتصادية في العصور الفرعونية القديمة التي يمكن الاستفادة منها في العصر الحديث.

ثانياً: الفكر الاقتصادي في العصر اليوناني (الإغريقي):

لم يتطرق اليونانيون إلى الجانب الاقتصادي للمجتمع بصفة مستقلة بل جاءت أفكارهم في هذا الصدد في نطاق بحوثهم في الفلسفة والسياسة والأخلاق.

ولذلك كانت أفكارهم في الجانب الاقتصادي ضئيلة للغاية، ويمكن إرجاع ذلك إلى عاملين، الأول أن السياسة ونظام دولة المدينة "The City state" كانت تحتل أهمية كبرى في ظل العصر اليوناني، حيث لم تكن الظروف الاقتصادية قد بلغت بعد من الأهمية بحيث تؤثر في حياة ونظام الدولة، ولهذا كان من الطبيعي أن يكون تركيز الفلاسفة اليونانيين على بحوثهم في الموضوعات السياسية والأخلاقية والدينية بوصفهم مصلحين اجتماعيين بعيداً عن دراسة المسائل

---

(١) سورة يوسف، الآيات من: ٤٦ – ٤٩.

(٢) J. F. Bell, A. History of Economic Thought. The Roland Press, New York, 1953, p. 13.

الاقتصادية إلا في نطاق ارتباطها بهذه البحوث – والعامل الثاني لضآلة أهمية الجانب الاقتصادي هو أن المجتمع اليوناني القديم كان مجتمعاً قائماً على الرق Salvery، حيث يوجد الرقيق، فإن العمل المناط بهم يصبح غير لائق للسادة الأحرار فاحتكروا النشاط الاقتصادي، كما إنه في ظل مجتمع قائم على استغلال الرقيق، فإن النشاط الاقتصادي كان يتسم بالبساطة والوضوح، وعدم وجود حاجة إلى دراسات اقتصادية لعدم أهميتها في ظل نظام اقتصادي قائم على الرق، أي إنه في مثل هذه الظروف من الصعب أن نتوقع إلحاح المشكلة الاقتصادية على عقول المفكرين.

وقد ارتبطت الأفكار الاقتصادية في العصر اليوناني بكتابات الفيلسوفيين الإغريقيين أفلاطون وأرسطو، اللذين وضعا اللبنة الأولى في إرساء دعائم فجر الفكر الاقتصادي الحديث[1].

أفلاطون Plato (٤٢٧ – ٣٤٧ ق.م):

لقد تعرض أفلاطون لبعض الأفكار الاقتصادية في كتابيه الجمهورية The Repulic والقوانين The Lows، وقد بحث أفلاطون في كتاب الجمهورية موضوع العدالة، وأكد إن مفهوم العدالة متصل اتصالاً عضوياً وثيقاً بالجماعة والدولة، وتناول نشأة الدولة وأوضح أن الدولة تقوم لحاجة الأفراد بعضهم لبعض، فالفرد لا يستطيع أن يقوم بذاته مستقلاً عن غيره، ولا مناص له من اعتماده على الغير لإشباع حاجاته الأولية، هذا الأساس الاقتصادي هو الذي يفسر عند أفلاطون قيام الدولة.

كما قرر أفلاطون أن أساس تنظيم الدولة هو تقسيم العمل Division of Labour، حيث يتخصص كل فرد في مهنة واحدة، أو عمل واحد، وفقاً لمواهبه وكفاءاته، كما أن تخصص كل شخص في المهنة والتي يكون مهيئاً لها بطبيعته يزيد الإنتاج من حيث كميته ويحسنه من حيث نوعه.

وقد قدم أفلاطون نموذجاً للمدينة المثلى، وهي مدينة صغيرة يكون عدد سكانها ضئيلاً وثابتاً لا يزيد، ويتم تنظيم تلك المدينة على أساس تقسيم المجتمع إلى ثلاث

---

(١) د. حسين عمر، تطور الفكر الاقتصادي، دار الفكر العربي، الطبعة الأولى، القاهرة ١٩٩٤، ص ٢٤.

طبقات حيث يعهد إلى كل طبقة بنوع معين من أنواع النشاط وذلك على النحو التالي:

الطبقة الأولى: طبقة المنتجين، وتضم كل من يعملون بالنشاط الاقتصادي ومهمتها إشباع الحاجات المادية للمدينة.

الطبقة الثانية: طبقة الجنود، ومهمتها الدفاع عن المدينة ضد ما يقع عليها من اعتداءات.

والطبقة الثالثة: طبقة الحكام Rulers، ومهمتها هي الحكم بوضع القوانين والعمل على احترامها.

وفي هذه المدينة الفاضلة، اكد أفلاطون ضرورة توفير الظروف والشروط الملائمة لكل طبقة لكي تؤدي واجباتها بكفاءة تامة، وعليه فالطبقة الحاكمة لا يسمح لها بالملكية الخاصة وليس لاحدهم أسرة مستقلة، حتى لا يتحول عن واجباتها الرئيسية في الحكم، وهم بذلك يعيشون عيشة شيوعية، فهم لا يسرفون في الغنى وإنما يقتصرون على ما يوفر لهم أسباب الحياة المعتدلة، ويلاحظ أن الشيوعية التي نادى بها أفلاطون لا تطبق إلا على أفراد الطبقة الحاكمة ولا تجاوز ذلك إلى سائر أفراد المجتمع.

وقد أصدر أفلاطون كتابه الثاني القوانين The Lows في نهاية عهده، وأدخل بعض التعديلات على أفكاره، نظراً لأن المدينة المثالية التي وضع نموذجاً لها في كتابه الجمهورية لا يستطيع المجتمع تحقيقه، وأهم هذه التعديلات هي غياب الافكار الشيوعية ووضع الحلول الوسط، ونادى بأن المدينة الفاضلة يجب أن تكون من حقول متساوية المساحة عدد ٥٠٤٠ نظراً لقابلية قسمة هذا العدد بدون باق على كل الأرقام من ١ إلى ١٠ مما يساعد على تسهيل الشؤون الإدارية للدولة. كما أن هذا العدد ليس كبيراً بدرجة لا تسمح للموظفين معرفة أحدهم الآخر معرفة وثيقة – واعتبر أفلاطون التعاون الاقتصادي بين الأفراد أمراً طبيعياً

(١) د. سعيد النجار، تاريخ الفكر الاقتصادي، دار النهضة العربية، بيروت، ١٩٧٣، ص ١٥.
د. محسن كاظم، تاريخ الفكر الاقتصادي، مطبعة ذات السلاسل، الكويت، الطبعة الأولى، ١٩٨٩، ص ٢٦.

لكن يجب الا تتسع الفجوة بين الاغنياء والفقراء، ولذلك فلن يسمح لاحد أن يمتلك ما يزيد عن أربعة حقول أو أن يكون نصيبه أقل من حقل واحد.

ويرى أفلاطون أن النقود وسيلة لتسهيل التبادل Exchange، ولم يعترف لها بوظائف اخرى، ونادى بأن تكون النقود خاصة بالدولة وغير مقبولة في الدول الاخرى، ولذا فإن قيمتها يجب أن لا تستمد من المعدن المسكوك منه بل من قبول الافراد لها في التبادل، كما حرم أفلاطون الفائدة على القروض بل أنه لم يلزم المقترض حتى برد المبلغ الذي اقترضه، ويرجع هذا الموقف المتطرف إلى طبيعة الروابط المتينة التي اعتقد بضرورة سيادتها بين الأفراد في مدينته.

أرسطو Aristotle (٣٨٤ – ٣٢٢ ق.م):

يعتبر أرسطو تلميذ افلاطون وقد جاءت أفكاره الاقتصادية في كتابيه السياسة Politics والاخلاق Ethics، وقد عارض أفلاطون فيما يتعلق بنشأة الدولة، فالدولة لا ترجع إلى اعتبارات اقتصادية وإنما يرى أن نشأة الدولة ترجع إلى الغريزة الاجتماعية، والفطرة السياسية للإنسان، وتبين أن ظهور الدولة اقتضى تطوراً تاريخياً من الأسرة إلى القبيلة إلى القرية ثم المدينة والدولة.

كذلك عارض أفكار أفلاطون عن الشيوعية، وينتقد أرسطو الآراء المؤيدة للملكية الجماعية أو الشيوعية، لانها تؤدي إلى منازعات بين أفراد المجتمع فيما يتعلق بتوزيع ما ينتجونه معاً فيما بينهم، وأن هذه المنازعات كفيلة بأن تؤدي بالنظام باكمله، ويفضل ارسطو نظام الملكية الخاصة لانه يتفق مع طبائع وغرائز النفس البشرية وتوفر الحافز على العمل، حيث يحرص كل مالك على تنمية ملكيته فيزداد الإنتاج، ولكن يرى أرسطو أن الملكية الخاصة يجب أن تكون مقيدة أخلاقياً وقانونياً لتستطيع أن تؤدي وظيفتها في خدمة المجتمع.

وفي عصر أرسطو كان نظام الرق يعكس مشكلة خطيرة، نظراً لظهور بعض المفكرين الذين هاجموا نظام الرق بعنف لانه يجافي مبدأ العدالة، وقد دافع أرسطو عن نظام الرق على أساس الاختلاف في المزايا التي تمنحها الطبيعة للأفراد، فمن الأمم من يتمتع افرادها بمزايا تجعلهم صالحين ليكونوا أسياداً

وحكاماً (كاليونانيين مثلاً) وهناك أمم لا يصلح أفرادها إلا للخضوع لغيرهم، وهؤلاء هم الرقيق، فكما يجب أن يخضع الجسد للعقل في الفرد، كذلك يجب أن يخضع الرقيق للسادة، لاختلاف المواهب التي منحتها الطبيعة لكل منها.

وعبّر أرسطو عن مثل هذا الوضع «بالرق الطبيعي» الذي لا يجافي العدالة نظراً لأنه يقوم على ما تقرره الطبيعة نفسها، أما ما أسماه «بالرق غير الطبيعي» وهو ما يحدث عندنا تنهزم أمة من الأمم التي خلقت لتسود في حرب من الحروب، ويسترق المنتصر أهلها، فهذا الرق غير طبيعي لأنه يخالف ما تقرره الطبيعة. وقد أراد أرسطو من هذا الموقف من نظام الرق أن يحقق هدفين الأول هو تأمين حاجة الاقتصاد اليوناني من الرقيق لمزاولة الأعمال اللازمة لإشباع الحاجات المادية، وذلك عن طريق إباحة الرق الطبيعي، أما الهدف الثاني هو ضمان عدم جواز استرقاق أفراد أمة اليونانيين، باعتبارها أمة مهيأة بطبيعتها للحكم والسيادة، إذا ما هزموا في إحدى الحروب.

وقد كان لارسطو أفكاراً قيّمة في الاقتصاد، وأصبحت الآن من أهم الأسس التي يقوم عليها علم الاقتصاد الحديث، وأهم هذه الأفكار ما يتعلق بتفسير القيمة والاحتكار والنقود، وسوف نقدم عرضاً موجزاً لهذه الأفكار.

لقد فرّق أرسطو بين نوعين من القيمة لكل سلعة، قيمة الاستعمال Value in use وقيمة المبادلة Value in Exchange، تلك التفرقة التي ظلّت جزءاً من الفكر الاقتصادي حتى اليوم، لأنها نقطة البدء في بحث نظرية القيمة التي تحتل مكاناً رئيسياً في الاقتصاد السياسي[(١)].

كما عرف أرسطو الاحتكار بأنه انفراد بائع واحد ببيع سلعة في السوق، وهذا التعريف ما زال يأخذ به حتى الآن، كما قرر أرسطو أن المحتكر يستطيع فرض الثمن الذي يراه، وانتقد الاحتكار باعتباره «غير عادل» لأنه يقوم على استغلال البائع للمشترين.

---

(١) وأشار إلى أن كل سلعة لها قيمتين، مثال ذلك الحذاء تكون له قيمة استعمال تنتج من عملية لبسه، وهذه القيمة تأتي من الإشباع الذي يعطيه الحذاء لمن يلبسه، وتكون للحذاء قيم مبادلة، وهو ما نحصل عليه من سلع في السوق نتيجة لمبادلة الحذاء بغيره من تلك السلع.

ولقد تطرق أرسطو إلى موضوع النقود من حيث نشأتها ووظائفها، وقرر أن النقود ظهرت لتلافي صعوبات المقايضة خاصة بعد زيادة عدد الأفراد المتبادلين وتعدد السلع، وأوضح أرسطو أن الوظيفة الأساسية للنقود هي وسيط للمبادلات، كما أن النقود أداة لقياس قيم السلع المختلفة Measure of value، أي نقيس بها قيمة السلع فنقول إن هذه السلعة تساوي كذا من وحدات النقد، كما أن النقود تقوم بوظيفة مخزن القيم Store of value أي كونها أداة نحتفظ فيها بمدخراتنا.

وقد أيد أرسطو رأي أفلاطون فيما يتعلق بتحريم الإقراض بفائدة، واعتبر أن كل فائدة تدفع على اقتراض النقود «ربا» Usury وانتقد الفائدة من هذه الناحية نظراً لأن النقود هي مجرد وسيط للمبادلات، ومن ثم فلا يستساغ بأية حال، زيادة قيمة النقود لمجرد انتقالها من شخص إلى آخر في عمليات الإقراض والاقتراض، وهو ما يشير إلى المقولة المعروفة «بأن النقود عقيمة لا تلد نقوداً».

وقد انتقد الفكر الاقتصادي رأي أرسطو في الفائدة لأنه يتجاهل أن النقود تعطي منفعة لمن يقترضها، ويتنازل من يقرضها عن هذه المنفعة مدة من الزمن، وأن هذه المنفعة هي مقابل الفائدة التي يدفعها المقترض، ولأنه يتجاهل أيضاً أن النقود يمكن أن يستخدمها مقترضها كرأس مال يعتمد عليه في الإنتاج، فتدخل النقود من هذه الناحية في العمليات الإنتاجية، وتمكن مقترضها من زيادة إنتاجه، ومن ثم من تحسين مركزه الاقتصادي، وهو ما يستحق أن تدفع في مقابله الفائدة. فضلاً عن بعض الانتقادات الأخرى، ولسنا هنا بصدد تفصيل ما يمكن توجيهه لهذه الفكرة من نقد.

نخلص مما تقدم أن أرسطو تميز عن كل كتاب العصور القديمة بميزة أساسية، وهي أنه لم يقتصر في بحثه على رسم «مدينة مثلى» بل قدّم تحليلاً لبعض المشكلات والظواهر الاقتصادية، ولذلك يعتبر أرسطو من هذه الناحية أول القدماء الذين وضعوا اللبنات الأولى لبناء علم الاقتصاد، فالحقيقة الثابتة أن أرسطو قد ترك بصمات واضحة في مجال الفكر الاقتصادي وقد أثّر تأثيراً كبيراً في تفكير العصور اللاحقة وخاصة العصور الوسطى، بل كانت هذه الأفكار أساس نشأة علم الاقتصاد.

ثالثاً: الفكر الاقتصادي الروماني:

لقد نشأت الإمبراطورية الرومانية في إطار مجتمعات زراعية صغيرة، ذات تجارة محدودة، وقد تطورت الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية نتيجة وفرة الموارد الطبيعية والأحوال الجوية المواتية، وغزو المستعمرات الذي حل لفترة من الوقت مشكلة الفلاحين المعدمين، كل هذا أدى إلى انتقال سريع نحو بنيان اجتماعي أكبر وأشد تماسكاً.

وفي غضون ذلك ضعفت المدن اليونانية نتيجة الانقسامات الداخلية، الأمر الذي مهد الطريق لانتصار الإمبراطورية الرومانية على المدن اليونانية، وأصبحت كافة المدن تابعة للإمبراطورية الرومانية في عام ١٤٦م.

ولم يكن للرومان نفس الميل الفلسفي الذي تميّز به اليونانيون، ولم يخلفوا وراءهم تراثاً فكرياً يمكن أن نستخلص منه أفكاراً اقتصادية متميزة، حيث كان القانون هو المجال الذي ساد الفكر الروماني آنذاك، وقد كان للفكر القانوني أثره السيادي على الفكر الاقتصادي الذي نشأ بعد ذلك في العصور اللاحقة في كثير من بلاد أوروبا.

ولم تأخذ المسائل الاقتصادية أهميتها لدى الإمبراطورية الرومانية إلا بعد انحطاط عظمة الإمبراطورية، ولكنه حتى آنذاك لم يزد عن كونه نسخة مبتذلة من المذهب اليوناني المسيطر على الميدان.

وقد جاءت بعض الأفكار الاقتصادية التي تتسم بقلتها على يد بعض الحكماء والخطباء، وتعتبر إلى حد كبير صدى للآراء اليونانية، ومن أمثال هؤلاء شيشرو Cicero (١٠٦ – ٤٣ق.م) وسنيكا Senec (٤ إلى ٦٥ ق.م)، وبليني Pliny (٢٣ – ٧٩ ق.م)، فالربا أصبح جريمة في مستوى القتل عند شيشرو والنقود باتت مصدر كل الشرور والآثام يلحق بها من يتعامل فيها بالإقراض والربا عند سنيكا وبليني رغم أن الأخير بين بوضوح مزايا الذهب كعملة – إلا أنهم وضعوا الزراعة في مكان الصدارة بين وجوه النشاط الاقتصادي، واعتبروا أن الزراعة حرفة نبيلة وأن ازدهارها يعد أحد الدعامات الأساسية التي تقوم عليها الثروة والسلطة السياسية ويرجع ذلك إلى التوسع الإمبراطوري وكثرة المستعمرات

والشعوب التي وقعت تحت سيطرتهم[١]، أما التجارة والصناعة فكانت في تقديرهم من الحرف غير النبيلة.

ومن أهم إسهامتهم الفكرية تطوير فكرة قانون الشعوب والذي عرف بعد ذلك بالقانون الطبيعي باعتباره قانوناً طبيعياً ليس من وضع الإنسان، ولكنه من خلق الطبيعة التي أوجدت قواعده وجعلت بني البشر يخضعون لها، وأن القانون الطبيعي له حقه الدوام والعمومية فهو دائم لا يتغير من زمن لآخر، وهو عام، حيث ينطبق على كافة البلاد والناس، واعتبروا القانون الطبيعي قانوناً أسمى من القوانين الوضعية للأمم المختلفة، كما أكدوا أن القانون الطبيعي يحكم وينظم الحياة الاقتصادية كما هو الحال عندما تنظم القوانين الطبيعية الأخرى ظواهر الطبيعة ووظائف الأعضاء – وقد لعب القانون الطبيعي دوراً فعالاً ورائداً في نقد الأنظمة والتشريعات السائدة، وفي تدعيم أهمية ومكانة الفرد باعتبار أن حقوقه الرئيسية أصيلة لا يجوز للقوانين الوضعية المساس بها.

وقد تميز القانون الروماني بانه أوجد نوعاً من التنظيم العملي لفكرة القانون الطبيعي، حيث كان الرومان يطبقون نوعين من القانون حسب جنسية الأفراد أطراف العلاقة القانونية، قانون مدني يطبق على الرومان فقط وقانون الشعوب ويطبق على الشعوب الأخرى غير الرومانيين[٢]..

ومن المبادئ القانونية التي قررها الرومان الصفة المطلقة للملكية الفردية، وهو ما يعرف بالمذهب الفردي Individulism، ومضمونه حق كل فرد في أن يفعل ما يشاء بملكه، وأن يمنع الغير منه كما يشاء، ويقرر المذهب الفردي من الناحية الاقتصادية أن النشاط الاقتصادي يجب أن يترك للأفراد في ظل حرية كاملة لا تدخل فيها الدولة ولا تحدها إلا للضرورة القصوى، وعلى أساس هذا المذهب قام النظام الرأسمالي. وبهذا

---

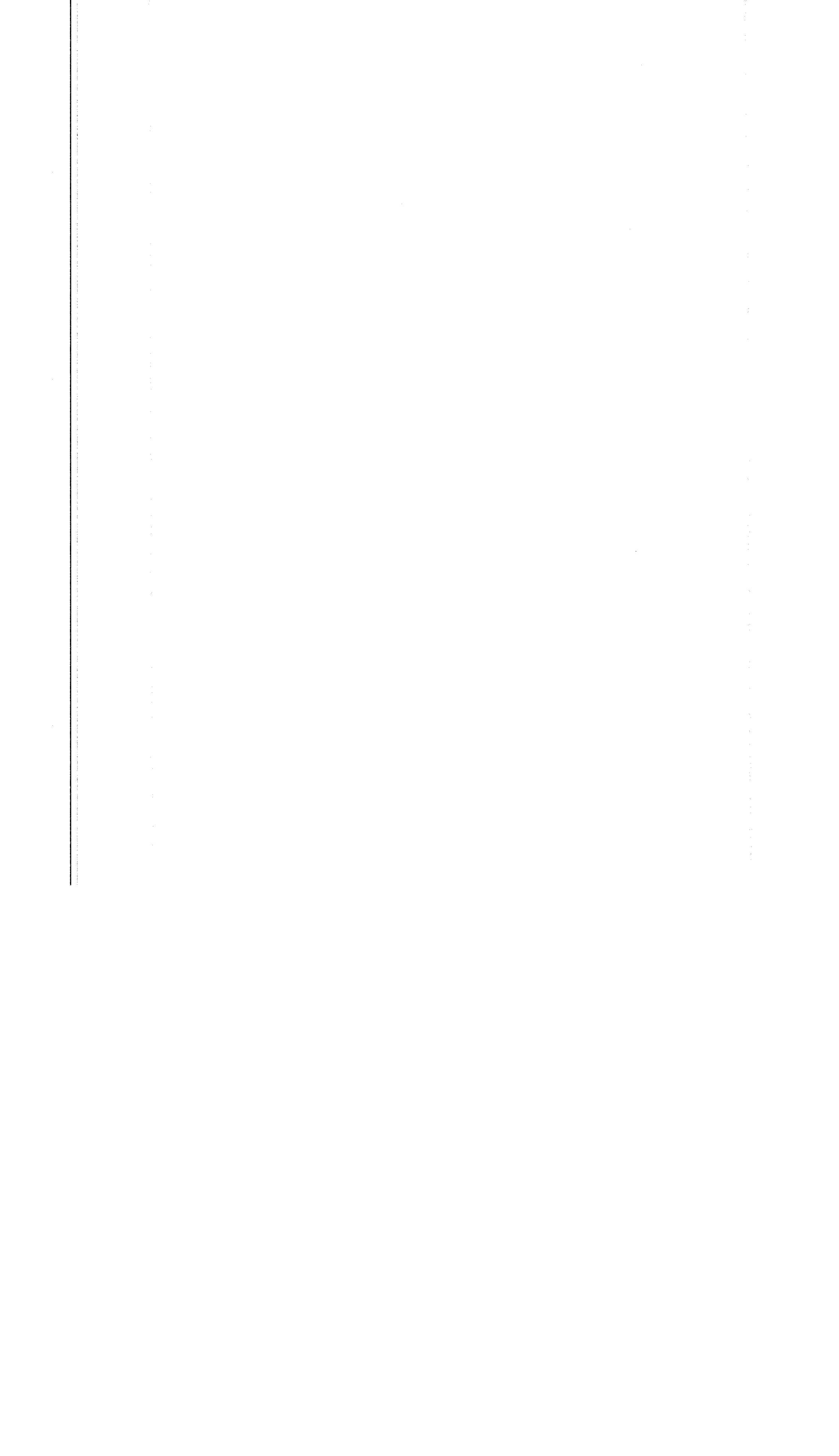
(١) لقد كتب بعض الرومان عن الزراعة، مما يدل على الأهمية الخاصة التي كانت تحتلها في الحياة الرومانية، ومن هؤلاء كاتو Cato وفارو Varro وكوليملا Columella، ولكن كتابتهم تتعلق أساساً بالفن الزراعي، ولا تتعرض لموضوعات الاقتصاد الزراعي بالمعنى الذي نفهمه اليوم، انظر د. لبيب شقير، تاريخ الفكر الاقتصادي، مرجع سابق، ص ٤٨.

(٢) د لبيب شقير، تاريخ الفكر الاقتصادي، مرجع سابق، ص ٥١.

يختلف الفكر الروماني عن فكر أرسطو الذي نادى بضرورة تقييد الملكية الخاصة بضوابط قانونية وأخلاقية.

نخلص مما تقدم أن الفكر الاقتصادي لدى الرومانيين كان محدوداً للغاية بالمقارنة بالفكر اليوناني، إلا أن الرومانيين برعوا في الفكر القانوني، ولم يقتصر أثر القانون الروماني على الفترات التي ساد فيها الرومان، بل لقد أثّر في قوانين كثير من البلاد بعد ذلك، وما زال أثره في الفكر والتنظيم القانوني قائماً في العالم حتى الآن، فإن كان لأثينا القديمة أن تفخر بأنها خلفت للعالم تركة من التفكير الفلسفي، فإن لروما أن تفخر بأن الفكر القانوني في جزء كبير من بلاد العالم ما زال يستمد أصوله من التفكير القانوني الروماني.

* * *



الفصل الثاني

الفكر الاقتصادي في العصور الوسطى[١]

(القرن ٥م إلى القرن ١٥م)

عرفت العصور الوسطى بانها تلك الفترة الزمنية التي امتدت حوالي ألف سنة ميلادية، تبدأ من سقوط الإمبراطورية الرومانية في أيدي القبائل الجرمانية عام ٤٧٦م وانتهت بسقوط القسطنطينية في أيدي الأتراك عام ١٤٥٣م – واتسمت العصور الوسطى بالركود الفكري في جميع المجالات، حتى سميت بعصور الظلام، ويرجع ذلك إلى أن الحضارات في العصور الوسطى كانت تقوم على عقائد دينية تتعارض مع افكار العلمانيين التي تزايد ظهورها في الفترات اللاحقة، ويمكن أن نميز بين الفكر الاقتصادي الأوروبي والفكر الاقتصادي العربي.

أولاً:الفكر الاقتصادي الأوروبي:

ولقد كانت الأفكار الاقتصادية في العصور الوسطى تعكس الحالة الموجودة في عصرهم، وتدافع عن بعض النقاط المذهبية التي يفضلون بها تنظيم على آخر، وتتلخص أهم معالم الفكر الاقتصادي الأوروبي في العصور الوسطى فيما يلي:

---

(١) د. محمد لبيب شقير، تاريخ الفكر الاقتصادي، مرجع سابق، ص ٥٧، د. سعيد النجار، تاريخ الفكر الاقتصادي، مرجع سابق، ص ١٧، د. محمد دويدار، د. مصطفى رشيد شيحة، الاقتصاد السياسي، مرجع سابق، ص ٩٧، د. زينب صالح الأشوح، الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق، ص ٢٧، د. حسين عمر، تطور الفكر الاقتصادي، مرجع سابق، ص ٤٩، د. أحمد فريد مصطفى، د. سهير محمد السيد حسن، تطور الفكر والوقائع الاقتصادية، مؤسسة شباب الجامعة الإسكندرية، ٢٠٠٠، ص ٣١، د. تيسير الرداوي، تاريخ الوقائع والأفكار الاقتصادية، منشورات جامعة حلب، ١٩٩٤، ص ٥٨، أريك رول، تاريخ الفكر الاقتصادي، ترجمة راشد البراوي، دار الكتاب العربي للطباعة والنشر، ١٩٦٨، ص ٣٦.

١ – سيطرة الدين والكنيسة على كافة أوجه النشاط والفكر الإنساني، ومن ثم فقد كانت الكنيسة صاحبة السلطة النهائية في مطابقة اية فكرة متعلقة بالنشاط الاقتصادي لتعاليم الدين، ولذلك كان الفكر الاقتصادي غير مستقل كعلم، بل كان تابعاً لميادين الدين.

٢ – لقد أرسى الدين المسيحي مبدأين أساسيين لهما أهمية اقتصادية خاصة ويعتبروا من معالم الفكر الاقتصادي في هذه العصور هما تمجيد العمل وعدم المساواة بين الطبقات على اعتبار أن هذا الاختلاف ضروري لتادية كل طبقة لوظيفتها، وهذا المبدأ أسماه تاوني Tawney بعد ذلك بالنظرية الوظيفية للتنظيم الطبقي "Functianal Theory of class organisation" ومن مقتضاه أن المجتمع يشبه الجسد الإنساني في أن لكل منها تركيب يتكون من أعضاء مختلفة، ولكل عضو وظيفته الخاصة التي تميزه عن الاعضاء الآخرين.

٣ – كان الاتجاه الفكري العام منذ سان توماس يرى مشروعية الملكية الفردية وأنها تفضل الملكية الجماعية، نظراً لأن الأخيرة تؤدي إلى زيادة المنازعات بسبب عدم وجود معيار لتوزيع الناتج بين من أسهموا فيه توزيعاً يرضي الجميع – إلا أن المالك يجب أن يستخدم ملكيته للصالح العام، بأن يفيد منها الفقراء، وفي هذا الرأي يكون سان توماس قد تاثر بآراء أرسطو الذي نادى بأن تكون الملكية خاصة والإنتاج بها عاماً، وقد استنكر بعض المفكرين ومنهم «ريموند دوينافور» الغنى الفاحش ودعوا إلى محاربته.

٤ – ساد الفكر الاقتصادي المعتدل الذي ينادي بعدم المغالاة في جمع الثروات المادية، وأن يحصل كل إنسان على ما يكفيه ليعيش طبقاً لظروف طبقته الاجتماعية، وليس أكثر من ذلك، وبرروا ذلك بأن المغالاة في جمع الثروة تحول نسبة المرء وتجعله يضع المال كغاية عليا فوق كل الغايات ومنها المبادئ الدينية.

٥ – كان الاتجاه الفكري يعترف بالتجارة، ولكن يجب أن تكون تجارة عادلة ومشروعة، استناداً إلى فكرة العدالة التبادلية ومبدأ التكافؤ بين الالتزامات،

وتكون التجارة عادلة ومشروعة في حالة تحقيق ربح معقول يمكنه من الحياة ويكافئ عمله.

٦ – نادى سان توماس، بتطبيق فكره الثمن العادل Just price، قيمة السلعة أو أجر العامل أو ربح المنتج يجب أن تكون كلها عادلة، وهذه العدالة يجب أن تتوافر لكل من البائع والمشتري – فضلاً عن تحريم القرض بفائدة، فقد كان الاتجاه العام للكنيسة المسيحية يستنكر الإثراء عن طريق إقراض المال بفائدة، وظلّت هذه القاعدة سائدة معظم فترات العصور الوسطى.

٧ – سيطرة النظام الإقطاعي كنظام اقتصادي لصيق بالأرض، حيث كانت الزراعة هي المصدر الأساسي للثروة، وقد ترتب على ضعف السلطة الحاكمة والصعوبات التي صادفت نظام الرق، اتجه الأمراء والنبلاء ورجال الدين إلى تكوين دول داخل الدولة، وأصبح كل منهما يمتلك مساحات شاسعة من الأراضي وما عليها من رقيق، وكان يباشر سلطات الملكية والسلطات القضائية والتنفيذية داخل مملكته (الإقطاعية)، وظهر التنظيم الحرفي في المدن على أثر نمو التجارة الدولية، وقد استمر التنظيم الحرفي قائماً مدة طويلة بعد انقضاء العصور الوسطى.

نخلص مما سبق أن الفكر الاقتصادي في العصور الوسطى لا تحوي تحليلاً علمياً ولكنها تطبيق مذهبي لمبادئ الدين في نطاق الثروة والاقتصاد، ولعل سان توماس الاكويني St. Thomas Aquinas (١٢٢٥ – ١٢٧٤) كان من أبرز المفكرين في العصور الوسطى والذي تأثر إلى حد كبير بأفكار أرسطو، وقد ظلّت السيطرة الفكرية للكنيسة على السلوك الاقتصادي لأفراد المجتمع الأوروبي حتى أواخر العصور الوسطى التي شهدت ضعف الكنيسة في مواجهة التطور الكبير في المناخ الاقتصادي، الأمر الذي مهد لظهور آراء وأفكار جديدة للتجار في إدارة النشاط الاقتصادي، وكان ذلك إيذاناً ببدء عصر التجاريين.

ثانياً: الفكر الاقتصادي العربي:

لقد شهدت العصور الوسطى انتشار الفكر الاقتصادي العربي وبصفة خاصة الفكر الإسلامي على أثر نزول الإسلام على سيدنا محمد ﷺ، وقد انتقل جانب من الفكر الإسلامي بشكل مباشر وغير مباشر إلى الفكر الغربي عن طريق أعمال ابن

خلدون وتلميذه المقريزي إلا أن الاتجاه الغربي دأب على تجاهل الفكر الإسلامي، ولم ينل الفكر الاقتصادي الإسلامي العناية الكافية، وما زالت معلوماتنا عن اقتصاديات الدول الإسلامية في هذه العصور محدودة ولا تقارن بمعرفتنا باقتصاديات أوروبا في نفس الفترة.

وسوف نتعرض للأفكار الاقتصادية عند أبرز اثنين من مفكري العالم الإسلامي وهما ابن خلدون والمقريزي، مع إرجاء الحديث عن النظام الاقتصادي الإسلامي إلى نهاية حديثنا عن تطور النظم الاقتصادية، حتى يتضح للقارئ أن الدين الإسلامي وضع نظاماً اقتصادياً أسمى من جميع النظم الأخرى، والذي أصبحت مبادئه تطبق في العديد من الدول الغربية في الوقت الحاضر.

أ - الفكر الاقتصادي لابن خلدون

كان عبدالرحمن ابن خلدون أحد مفكري القرن الرابع عشر (١٣٣٢ - ١٤٠٦)، وُلِدَ في مدينة زيتونة بتونس، وعاش حياته بين تونس والمغرب ومصر، ومن أشهر كتبه «المقدمة» التي تعتبر مقدمة لعلوم التاريخ والاجتماع - غير أنه من خلال دراسته التاريخية والاجتماعية تعرض لبعض المسائل الاقتصادية، وحاول توضيح السلوك الاقتصادي للأفراد وللجماعات.

يعتبر ابن خلدون أول من حددوا المشكلات الاقتصادية تحديداً علمياً وحاولوا معالجتها، وقد جاء ذلك من خلال اهتمامه بظاهرة العمران البشري، فمن خلال تعمقه في دراسة هذا العلم، استطاع أن يدرك مدى أهمية النشاط الاقتصادي في تحقيق هذا العمران.

ومن أهم الأفكار الاقتصادية عند ابن خلدون أنه اعتبر النشاط الاقتصادي (العمل) هو الركيزة الاساسية للمجتمعات البشرية، مثال ذلك: (النشاط الزراعي - النشاط الصناعي - النشاط التجاري - النشاط التعديني - أنشطة متنوعة (رعي - صيد إلى خلاف ذلك)، وقد اعتبر ابن خلدون هذه الأنشطة مجتمعة من أهم محددات ثروة المجتمع، واعتبر العمل في الوظائف العامة مثل العمل في دواوين السلطان أو في حراسته من قبل الأنشطة الغير طبيعية.

كما قدّم نموذجاً تحليلياً لتطور المجتمع وتقدمه الاقتصادي، ويقوم هذا النموذج

على عنصرين تزايد السكان وتقسيم العمل، حيث نادى بضرورة تقسيم العمل في كافة المجالات الاقتصادية وقرر أن (الواحد من البشر غير مستقل بتحصيل حاجاته في معاشه) ومن هنا وجب أن يكون الأفراد متعاونين جميعاً في عمرانهم على ذلك»، ويقرر ابن خلدون أن كثرة السكان في كل مجتمع تؤدي إلى تقسيم العمل بينهم وكثرة أنواع الأعمال التي توجد في المجتمع. – أي أن زيادة السكان تؤدي إلى تقسيم العمل، وتقسيم العمل يؤدي إلى مزيد من الإنتاج، فيزيد الدخل، ومن ثم يزيد الطلب على السلع، فتنشأ صناعات جديدة، وتحصل زيادات أخرى للدخل... وهكذا.

وعلى ذلك يعتبر ابن خلدون أول من وضع نظرية عن تقسيم العمل والتي بلورها آدم سميث في القرن الثامن عشر حيث طبَّق هذه الفكرة على الاقتصاد الأوروبي وبذلك أصبح هو صاحب هذه النظرية بالرغم من أنه قد استوحى مبادئها من أفكار ابن خلدون، والذي سبقه في ذلك بأربعة قرون من الزمن.

وعلى ذلك اعتبر ابن خلدون العمل هو المصدر الحقيقي للقيمة، حيث أن العمل هو الذي يخلق المنافع الأساسية للموارد الطبيعية، وذلك من خلال إنتاج السلع والخدمات وربط ابن خلدون بين القيمة والعمل، وقرر أن قيمة أي منتج تساوي قيمة العمل المبذول في إنتاجه، ولذا يعتبر ابن خلدون أول من نادى بالنظرية المعروفة في الاقتصاد الكلاسيكي باسم «نظرية قيمة العمل».

كما أدرك ابن خلدون تأثير العرض والطلب وظروفها المختلفة في تحديد أثمان السلع وفي تقلبات تلك الأثمان، كما بحث إثر اختلاف الثروة بين البلاد المختلفة في طلب كل منها على أنواع السلع المختلفة وفي عرضها، وفسّر اختلاف أسعار نفس السلع في البلاد المختلفة[1]. كما قرر أن الصناعات «إنما تستجاد وتكثر إذا كثر طالبوها»، «وإذا لم تكن الصناعة مطلوبة لم تنفق سوقها، ولا يوجه قصد إلى تعلمها، فاختصت بالترك وفقدت للإهمال[2].

وقام ابن خلدون بتحليل ما يسمى اليوم «الريع» Rent فقد لاحظ أنه عند وجود

---

(١) ابن خلدون، المقدمة، الفصل المعنون «في أسعار المدن»، ص ٣٦٢، ٣٦٤.

(٢) المقدمة، ص ٤٠٣.

دولة ضعيفة ومحدودة النشاط الاقتصادي تكون العقارات رخيصة الثمن، ثم عندما تقوى الدولة ويزداد نشاطها الاقتصادي فترتفع قيمة العقارات نتيجة لذلك العمران، فالفرق بين ثمن العقارات في البداية عند رخصها، وقيمتها عندما يزيد العمران ويرتفع ثمنها، إنما يتأتى من زيادة منفعة العقار وبالتالي زيادة ما يعطيه من دخل، فيتولد بذلك ما يعرف اليوم باسم «الريع»، وأوضح أن الريع «ليس من سعر المالك واكتسابه» وليس من مجهوده، بل هو نتيجة تقدم الظروف العمرانية، وهو ما ردده كثير من العلماء في القرن التاسع عشر ومنهم الأمريكي هنري جورج[١].

نخلص مما سبق أن ابن خلدون قدَّم العديد من الأفكار الاقتصادية التي تبنتها العديد من النظريات الاقتصادية الغربية وأصبحت أساس علم الاقتصاد في العصور الحديثة، وبذلك يكون ابن خلدون قد سبق عصره ومهدت أفكاره الطريق إلى تكوين علم الاقتصاد الحديث.

ب - الفكر الاقتصادي عند المقريزي (١٣٦٤ - ١٤٤٢م):

المقريزي هو المؤرخ تقي الدين أحمد بن المقريزي الذي يعود أصله إلى مدينة بعلبك في لبنان، وُلِدَ في القاهرة عام ١٣٦٤م، ونشأ وتوفي فيها عام ١٤٤٢م، وكان المقريزي أحد مفكري القرن الرابع عشر، وتتلمذ على يد ابن خلدون، وقد عاصر المقريزي أكبر أزمة اقتصادية واجتماعية تمر بها البلاد متمثلة في الغلاء (ارتفاع الأسعار)، وفي مرض الطاعون، لذا راح يشخص هذه الأزمة ويبحث في أسبابها ونتائجها ووسائل علاجها في كتبه المتعددة التي تجاوزت المائة كتاب، والتي كان أبرزها «إغاثة الأمة بكشف الغمة»[٢].

وقد وجد المقريزي أن هذه الأزمة الاقتصادية يرجع إلى فساد سياسة الحكم، حيث كانت الطبقة الحاكمة، تخص نفسها بكميات هائلة من الإنتاج الذي كان يتراكم لديها سواء بسبب السياسة الغير عادلة في توزيع الناتج أو بسبب فداحة الضرائب

---

(١) Henry George: Progress and Poverty, 1879.

(٢) المقريزي، إغاثة الأمة بكشف الغمة، مؤسسة ناصر للثقافة، بيروت، ١٩٨٠، ص ٧٩، ٨٨.

التي كانت تجبيها من الشعب، وأن الطبقات الحاكمة كانت تلجأ في كثير من الأحيان بعرض المخزون السلعي لديها في الأسواق بأسعار مبالغ فيها نظراً لاحتكارها هذا العمل، كما أرجع الأزمة أيضاً إلى سوء الإدارة الاقتصادية وزيادة تكاليف عوامل الإنتاج المختلفة مما أدى إلى زيادة أسعار المنتجات النهائية، وخروج المنتجين الحديين من حلبة الإنتاج لعجزهم عن تحمل ارتفاع تكلفة الإنتاج، ومواجهة منافسة الطبقات الحاكمة.

وأدرك المقريزي أن سبب الارتفاع المستمر في تكاليف الإنتاج وأسعار المنتجات النهائية يرجع إلى زيادة كمية النقود المتداولة – وهو ما يعرف بالتضخم، الذي يؤثر على مستوى الإنتاج والتشغيل وطريقة توزيع الدخل بما يضر مصلحة الطبقات الفقيرة، ويدفع المنتجين الحديين إلى الخروج من مجال الإنتاج، مما يساعد على وجود الاحتكارات.

وأوضح المقريزي تأثير النقود على جميع المتغيرات الاقتصادية، نظراً لأن النقود غير محايدة، وعلاجاً لظاهرة زيادة كمية النقود طالب المقريزي بضرورة سك النقود من معدن نفيس يتسم بكميته المحدودة، وهذا من شأنه أن يحد من قدرة الدولة على التوسع في الإصدار النقدي وتقل كمية النقود المتداولة، كما طالب بأن تسك النقود من معدن واحد فقط، حيث أدرك أن استخدام معدني الفضة والنحاس كنقود أدى إلى اختفاء النقود الفضية واقتصار التعامل بالنقود النحاسية، نظراً لأن النقود الفضية لها قيمة تجارية أعلى من قيمتها الاسمية كنقود، ولهذا يفضل الأفراد عدم استخدامها كنقود وبيعها في الأسواق على أساس قيمتها التجارية، وهذا الفكر المتقدم للمقريزي هو أساس كل من قاعدة الذهب وقانون جريشام.

وعلى ذلك يكون المقريزي قد وضع الأساس لأول نظرية في التاريخ الاقتصادي والنقدي فتعرض لكمية النقود وأثرها على المتغيرات الاقتصادية، وقد استطاع أن يسبق عصره بوضع فكر اقتصادي أبعد من مرحلة التطور الاقتصادي الذي كان يمر بها عصره، وهذا ما أكده الكُتّاب المُعاصرين واعتنقه التيار النقدي المعاصر. أي أن المقريزي قد وضع أسس النظريات النقدية المعاصرة – وأدرك أن فساد

الأمور في النهاية هو من سوء الحكام لا من غلاء الأسعار، حيث يقول: «اعلم وفقك الله إلى الإصغاء إلى الحق...». وبالرغم من تأثر المقريزي بأستاذه ابن خلدون وبأفكاره الاقتصادية إلا أنه سلك مسلك آخر في تفسيره للظواهر الاقتصادية، فإذا كان ابن خلدون قد اهتم بتفسير تلك الظواهر من خلال نظرية القيمة، فإن المقريزي قد حاول تفسيرها على أساس نقدي.

نخلص مما تقدم أن الفكر الاقتصادي العربي قد وضع العديد من الدراسات الاقتصادية الهامة في كافة المجالات كدراسة القيمة والأثمان والدراسات النقدية، أي إنه كان فكراً متكاملاً، وسابقاً على الفكر الاقتصادي الغربي، ومهّد الطريق لتكوين علم الاقتصاد الحافل بنظرياته العديدة التي تقوم على الأفكار الاقتصادية التي وضعها المفكرين العرب أمثال ابن خلدون والمقريزي.

* * *

الفصل الثالث

مذهب التجاريين "Mercantiliste"

(منتصف القرن ١٥ - منتصف القرن ١٨)

لقد أدى انهيار النظام الإقطاعي في الدول الأوروبية في أواخر العصور الوسطى[1] إلى تهيئة المناخ المناسب لظهور حركات فكرية تقوم على تقويض الدعائم الفكرية التي كان يقوم عليها النظام الإقطاعي، ومحاولة إرساء فكر اقتصادي جديد يوفق بين مصلحة الدولة الناشئة بما تحتاج إليه من قوة، ومصلحة الطبقة الجديدة وهي طبقة التجار، وعرف هذا الفكر الجديد بمذهب التجاريين.

ظهرت مدرسة التجاريين على إثر التطورات الاقتصادية التي شهدتها الدول الأوروبية وعرفت باسم «الفكر المركنتالي Mercantilism»، وبدأت هذه الأفكار في بريطانيا وهولاندا وفرنسا ثم امتدت إلى باقي الدول الأوروبية، وقد استمر هذا التيار سائداً من الناحية الفكرية ومن ناحية توجيهه للسياسة الاقتصادية في أوروبا حتى منتصف القرن الثامن عشر.

وقد نشأت أفكار التجاريين مستندة على مجموعة من المبادئ يمكن إيجازها فيما يلي:

١ - اعتبروا أساس الثروة هو الذهب والفضة، فمقياس ثروة الفرد يجب أن تقاس بما يحوزه من ذهب أو فضة لانه عن طرقيهما يستطيع شراء ما يريد من المنتجات،

---

(١) انهار النظام الإقطاعي على إثر هروب رقيق الأرض من الإقطاعيات إلى المدن حيث يتركز الصناع والتجار، وأصبحت المدن مركزاً للتجارة والتداول، وخرج المجتمع الأوروبي من نظام الاقتصاد الإقطاعي المغلق الذي يقوم على الإنتاج للاستهلاك الذاتي إلى نظام اقتصاد السوق حيث انفصل المنتج عن المستهلك وظهرت أهمية رأس المال كصورة جديدة لتراكم رأس المال والثروة القومية، فضلاً عن اتساع العالم وسهولة حركة المواصلات وانفتاح حدود الدول المختلفة، أدى إلى زيادة حركة التجارة الداخلية والخارجية.

وما يصدق على الفرد يصدق على الدولة، لذا يجب أن تسعى الدولة لتنمية ثروتها لتحقيق القوة، ويكون ذلك عن طريق زيادة ما تملكه من معادن نفيسة وبصفة خاصة الذهب والفضة.

ومن أجل ذلك يرى التجاريين أن كل دولة يجب أن تعمل على زيادة رصيدها من الذهب والفضة وذلك عن طريق أن يكون الميزان التجاري للدولة دائناً، ويتم ذلك بالعمل على تشجيع الصادرات، والإقلال من الواردات، وإذا ما تحقق فائض من الميزان التجاري سوف تضطر الدول الأخرى لدفع قيمته بالمعادن النفيسة.

ونظر التجاريون إلى الثروة الكلية في العالم على أنها ثابتة الحجم، ويترتب على ذلك أن ما تكسبه دولة ما من معادن نفيسة يكون على حساب الدول الأخرى. وأكد التجاريون على ضرورة تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي بتوجيه مسار التجارة مع العالم الخارجي، بهدف تحقيق فائض في ميزانها التجاري، كما نادى التجاريون في كل بلد بأن يسعى بلدهم للحصول على الذهب والفضة من البلاد الأخرى، وبصرف النظر عما يحدث لهذه البلاد الأخرى، ومن هنا كانت نظريتهم ذات طابع وطني واعتدائي، لأن كل دولة يجب أن تنظر لمصلحتها هي، ولأنها تحقق هذه المصلحة على حساب مصالح الدول الأخرى.

ويرى التجاريون أن الدولة مطالبة باستغلال مناجمها من الذهب والفضى إلى أقصى درجة ممكنة، وعلى الدولة أن تسعى إلى ضم المستعمرات التي تحتوي أقاليمها على مناجم للذهب والفضة بقصد استغلال هذه المناجم واستنفاذ ما فيها من هذين المعدنين النفيسين.

وعلى صعيد آخر يرى التجاريون ضرورة المحافظة على مستويات أجور العمال عند أدنى مستوى له للمحافظة على تكاليف الإنتاج عند أقل مستوى ممكن، واستخدام كافة الموارد الاقتصادية بأقصى كفاءة ممكنة، حتى تتمكن الدولة من أن تغزو بمنتجاتها الأسواق الأجنبية بأسعار تنافسية، كل هذا من شأنه أن يؤدي إلى زيادة الإنتاج إلى أقصى حد ممكن وتقليل الاستهلاك إلى أقل حد ممكن، حتى يكون هناك فائض سلعي يصدر إلى الدول الأخرى وبأسعار رخيصة نسبياً، ويصبح الميزان التجاري دائناً ويتدفق الذهب والفضة إلى الدولة.

٢ – صادف التجاريون مشكلة ارتفاع الأسعار وبحثوا في هذه الظاهرة، وقدم الفرنسي جان بودان Bodin عام ١٥٦٨م تفسيراً لهذه الظاهرة هو زيادة كمية النقود التي دخلت البلاد الأوروبية في صورة ذهب وفضة على إثر زيادة صادراتهم عن وارداتهم، وربط بين ارتفاع الأسعار وزيادة كمية النقود، أي أنه إذا زادت كمية النقود ارتفعت الأسعار وانخفضت القوة الشرائية للنقود، وإذا نقصت كمية النقود انخفضت الأسعار، وارتفعت القوة الشرائية للنقود، وهكذا وضع جان بودان أسس «النظرية الكمية في قيمة النقود والتي لعبت دوراً هاماً في الفكر الاقتصادي اللاحق، وظل مأخوذاً بها حتى منتصف القرن العشرين.

وقد لاقى الفكر الاقتصادي عند التجاريين قبولاً كبيراً من أغلب الدول الأوروبية، إلا أن السياسات المطبقة لتحقيق هذه الأفكار والمبادئ تختلف من دولة أوروبية إلى أخرى، ويمكن أن نميز بين ثلاث أنواع من السياسات التي طبقت في هذا الصدد، وهي السياسة الأسبانية والسياسة الفرنسية والسياسة الإنجليزية.

أ – **السياسة الأسبانية**: وتعرف باسم «السياسة المعدنية» وتقوم على استغلال أسبانيا لمناجم الذهب والفضة من المستعمرات التي كانت تابعة لها آنذاك، وقد سنت الحكومة مجموعة من القوانين تحرم تصدير الذهب والفضة إلى الخارج، كما عملت على تنظيم التجارة الخارجية بطريقة تكفل منع خروج الذهب والفضة للبلاد الأخرى.

ب – **السياسة الفرنسية**: وتعرف باسم «السياسة الصناعية»[١]، وتقوم على الحصول على الذهب والفضة عن طريق زيادة صادرات فرنسا على وارداتها على أن تكون الصادرات من المنتجات الصناعية وليست الحاصلات الزراعية، ويرجع ذلك لأن قيمة المنتجات الصناعية أكبر من قيمة المنتجات الزراعية، فضلاً عما تتميز به المنتجات الصناعية من ثبات الكميات المنتجة منها نظراً لأنها لا تخضع لتقلب العوامل الطبيعية غير المنتظمة مثلما يحدث في الزراعة.

---

(١) تنسب هذه السياسة إلى الوزير الفرنسي كولبر Colbertisme.

ج - **السياسة الإنجليزية** وتعرف باسم «السياسة التجارية» وتقوم على الحصول على الذهب والفضة من الخارج عن طريق القيام بالتجارة بين البلاد المختلفة، وقد ساعد إنجلترا على تطبيق تلك السياسة أسطولها التجاري الذي تميزت به عن الدول الأخرى.

وقد حرصت الدول الأوروبية الكبرى على تدعيم هذه السياسات عن طريق توسيع نفوذها الاستعماري، وتطبيق ما عُرِفَ باسم العهد الاستعماري Pacte Colonial واعتبروا المستعمرات ما هي إلا مناطق جعلت لخدمة اقتصاديات الدول الاستعمارية.

تقدير مذهب التجاريين:

يعتبر مذهب التجاريين النواة الأولى لإرساء النظام الرأسمالي، حيث استطاعوا تخليص الأفكار الاقتصادية من الطابع الديني الذي كان سائداً من قبل، ولكنهم لم يصلوا إلى إرساء علم الاقتصاد بوصفه علماً مستقلاً، نظراً لربطهم إياه بخدمة السياسة.

وعلى الرغم من ذلك تعرض مذهب التجاريين لبعض الانتقادات يمكن إيجازها فيما يلي:

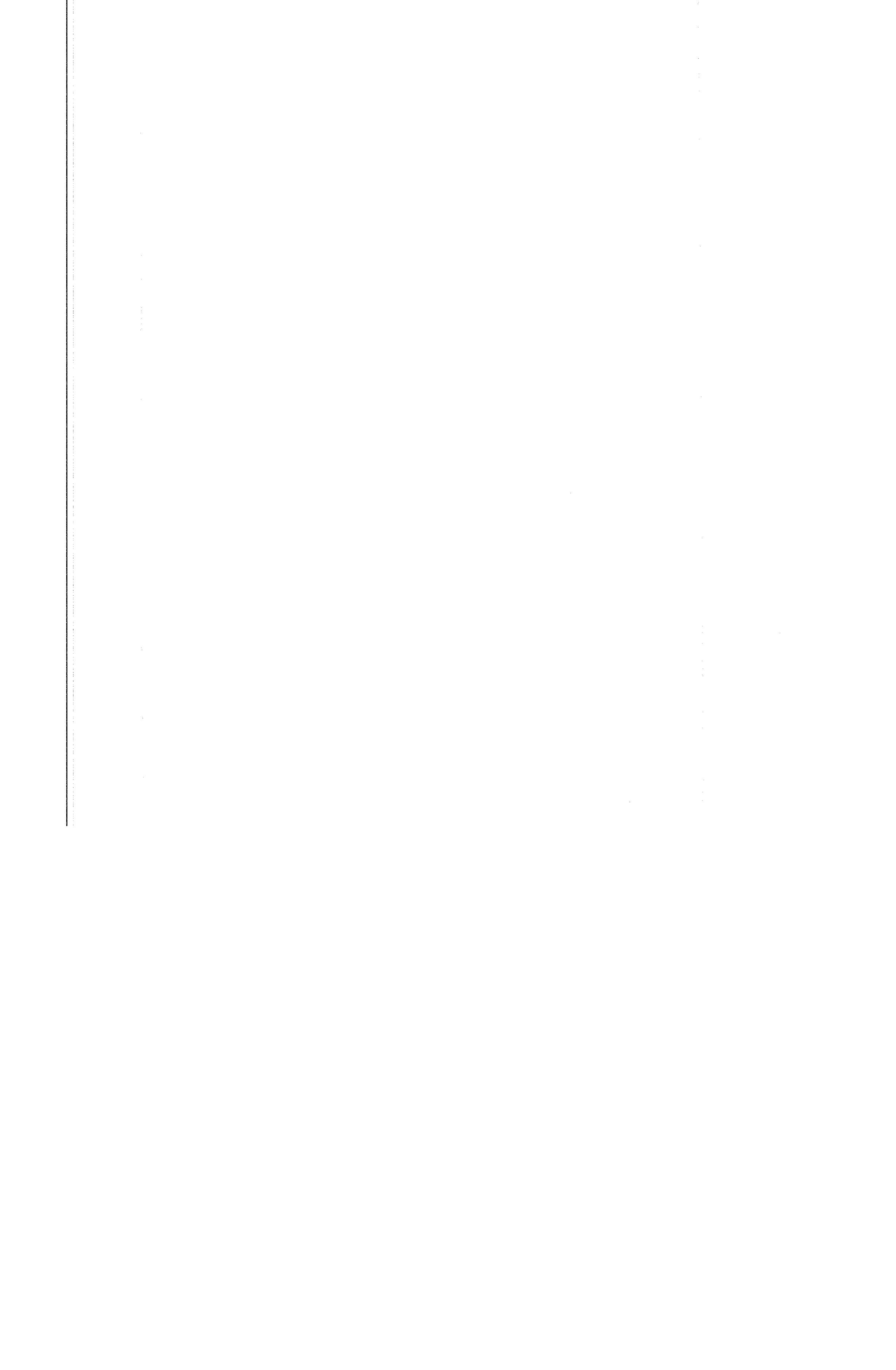
١ - لقد فسّر التجاريون معنى الثروة تفسيراً خاطئاً، نظراً لأن الثروة ليست هي الذهب والفضة، وإنما الثروة الحقيقية تتمثل في المقدرة الإنتاجية للدولة وقدرتها على إنتاج السلع والخدمات.

٢ - اعتبر التجاريون وجود فائض في الميزان التجاري هو الوضع الأمثل لها، حيث أثبت التحليل الاقتصادي خطأ هذا المبدأ، فوجود فائض في الميزان التجاري وتدفق الذهب والفضة لا يمكن أن يتحقق بصفة مستمرة، حيث أوضح آدم سميث أن تدفق الذهب والفضة يؤدي إلى زيادة كمية لنقود، ومن ثم ارتفاع الأسعار في الداخل عن مثيلتها في الخارج، أي ارتفاع أسعار السلع الوطنية عن أسعار السلع الأجنبية، وهذا من شأنه أن يؤدي إلى نقص الصادرات وزيادة الواردات، وبالتالي حدوث عجز في الميزان التجاري، ومن ثم خروج الذهب والفضة للبلاد الأخرى.

٣ – أخذاً على سياسة التجاريون أنها ذات طابع عدائي، لأن كل دولة يجب أن تنظر لمصلحتها، وذلك على حساب مصالح الدول الأخرى، الأمر الذي أدّى إلى زيادة التنافس ذات الطابع العدائي بين الدول، وما ترتب عليه من نتائج سيئة، كما أن السياسات التي أتبعتها بعض الدول كفرنسا واهتمامها بالصناعة التصديرية أدى إلى ركود بعض الأنشطة الاقتصادية الأخرى مثل الزراعة، حيث انخفضت أثمان المنتجات الزراعية وانعكس ذلك على دخول المزارعين، فضلاً عن ذلك كانت السياسة الاستعمارية القائمة على استغلال الشعوب المستعمرة وشراء الدول الاستعمارية عوامل الإنتاج بأسعار متدنية من المستعمرات وتبيع لهم المنتجات بأسعار مرتفعة، سبب في انتشار التخلف الاقتصادي لأكثر من ثلثي العالم، ودفع هذه المستعمرات إلى القيام بالثورات للتخلص من هذا الاستعمار البغيض.

وعلى الرغم من كل هذه الاقتصادات فإن أفكار التجاريين لم يقضِ عليها بانقضاء عهدهم، فقد أخذت هذه الأفكار طريقها إلى العصور التالية، فقد مجدهم كينز Keynes في كتابه «النظرية العامة» عام ١٩٣٦، وأوضح أن رأي التجاريون في زيادة كمية الذهب والفضة في البلد لم تمكن من السذاجة بالقدر الذي يصوره البعض، ويبين كينز أن زيادة كمية النقود داخل الدولة يؤدي إلى انخفاض أسعار الفائدة، مما يؤدي إلى زيادة الاستثمارات، ومن ثم زيادة مستوى التشغيل وخفض مستوى البطالة – وبذلك يكون كينز قد أحيا أفكار التجاريون التي أخذت تبعث فيها الحياة من جديد مع أزمة الكساد العالمي الكبير التي تعرضت لها أغلب دول العام عام ١٩٢٩.

❊ ❊ ❊



الفصل الرابع

مذهب الطبيعيين Phisiocrates

لقد نهجت العديد من الدول سياسة التجاريين، وتترتب على ذلك إسراف الحكومات في التدخل في مختلف أوجه النشاط الاقتصادي، وأدى ذلك إلى بعض النتائج السلبية أهمها خمول التجارة وتخلّف القطاع الصناعي على عكس ما كانت تهدف إليه السياسة التجارية، ومهّد ذلك لظهور فكر جديد ينادي بأن تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي يخل بالحركة الطبيعية لهذا النشاط والتي من شأنها تحقيق المصلحة العامة للمجتمع.

وقد عرف الفكر الجديد باسم الطبيعيين الذي ظهر في فرنسا في منتصف القرن الثامن عشر، وبدأ الفكر الطبيعي في التبلور كمدرسة فكرية متكاملة الاتجاه على يد مجموعة صغيرة من الاقتصاديين نذكر منهم الدكتور كيسناي Quesnay (طبيب لويس الخامس عشر في البلاط الفرنسي) والماركيز دي ميرابو Mirabeau، ومرسير دي لارفيير Mercier de Riviere، وديبون دي نيمور Dupent de Nemoure – وقد اتفق هؤلاء الاقتصاديين في آرائهم مما جعلهم مدرسة فكرية موحدة.

وقد تأثر الطبيعيون في صياغة أفكارهم بفكرة القانون الطبيعي التي بدأت في الانتشار آنذاك، والتي كانت تجد أصولها لدى أرسطو، والتي انتقلت منه إلى كتاب القانون الروماني، ثم إلى الكنسيين في القرون الوسطى، ويقوم المذهب الطبيعي على فكرتين رئيسيتين، الأولى فكرة النظام الطبيعي والثانية الناتج الصافي، وكانت هاتين الفكرتين أساس لوضع سياسة اقتصادية متكاملة، وسوف نشير إلى هاتين الفكرتين بصورة موجزة.

أولاً: فكرة النظام الطبيعي:

لقد اعتقد الطبيعيون أن العالم محكوم بقوانين عامة وثابتة لا تتغير وأن هذه القوانين لا تقتصر على العالم الطبيعي فحسب، بل تشمل المجتمع الإنساني أيضاً،

أي أن الظواهر الاقتصادية تخضع كما تخضع الظواهر الطبيعية والبيولوجية لقوانين طبيعية لا دخل لإرادة الإنسان في إيجادها.

اعتقد الطبيعيون أن القوانين الطبيعية بديهية وظاهرة بذاتها، وأن الأفراد الواعين لو تركوا أحراراً فسوف يختارون منهجاً طواعية ودون قسر، لأن ذلك يتفق مع طبيعتهم الإنسانية ومصالحهم الشخصية، وكما أكدوا أن النظام الطبيعي يضمن التوافق التام والانسجام الكامل بين مصلحة الفرد ومصلحة المجتمع، ومن هنا ظهر المبدأ الرئيسي لهذا المفهوم ألا وهو: «دعه يعمل، دعه يمر» "Laisser faire laisser passer"، وفي ضوء ذلك رفض الطبيعيون تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية وأجازوا ذلك في حدود ضيّقة تتمثل في ضمان الحرية الفردية في التملك والعمل والتعاقد دون المساس بحرية الآخرين وفي العمل على حفظ الأمن وتحقيق العدل وحماية الوطن، كما نادوا بحرية التجارة الداخلية والخارجية..

وعلى ذلك فإن فكرة النظام الطبيعي تقوم في انطباقها وتنظيمها للحياة الاقتصادية لدى الطبيعيين على مبدأين:

المبدأ الأول: مبدأ المنفعة الشخصية، فكل شخص يهتدي في تصرفاته الاقتصادية بما يحقق منافعه الشخصية، فهي الحافز الذي يستحث الأفراد على النشاط الاقتصادي.

المبدأ الثاني مبدأ المنافسة، بمعنى أن كل فرد عندما يحقق مصالحه الشخصية لا بد وأن يدخل في منافسة مع الأفراد الآخرون في المجتمع، وهذه المنافسة من شأنها أن تحد من انطلاق كل فرد في تحقيقه منافعه.

ويرى الطبيعيون أن القوانين الطبيعية تتميّز بخصائص هامة وهي:

أ – أن القوانين الطبيعية مطلقة لا استثناء عليها، وكل محاولة من الفرد لعدم اتباعها تعود عليه بالضرر، فيضطر للرجوع إليها.

ب – أن القوانين الطبيعية عالمية، أي صالحة لأن تنطبق في كل بلد بصرف النظر عن ظروفه.

جـ – القوانين الطبيعية أزلية لا تتغير ولا تتبدل.

د – القوانين الطبيعية قوانين إلهية لأن الله هو الذي فرضها.

ثانياً: فكرة الناتج الصافي:

يرى الطبيعيون أن الثروة هي الناتج الصافي Prodcait net وليس الناتج الإجمالي للدولة، ويقصد بذلك أن العمل أو الإنتاج يجب أن يخلق ناتجاً صافياً جديداً وأن يضيف مقداراً من المواد أكثر من تلك التي استخدمت في عملية الإنتاج. وبذلك يكونوا قد خالفوا التجاريين الذين يعتبرون ثروة الدولة التي تحقق لها قوتها الاقتصادية تتمثل في ما تملكه من ذهب وفضة ومعادن نفيسة.

وقد ترتب على هذا الاعتقاد لدى الطبيعيين أن اعتبروا الزراعة هي وحدها النشاط الاقتصادي الذي يعتبر منتجاً، لأنها هي وحدها التي تؤدي إلى الحصول على كمية من الحاصلات أكبر من البذور التي استخدمت والمواد التي استهلكها المزارعون أثناء قيامهم بالإنتاج، أما التجارة والصناعة فيرى الطبيعيون أنهما أنشطة غير منتجة، لأنهما يقتصران على تحويل أو تحوير أو نقل المواد التي كانت موجودة من قبل، دون أن تضيفا ناتجاً صافياً جديداً، ولكن بالرغم من ذلك فنشاط التجارة والصناعة نشاط نافع.

في ضوء هذا الاعتقاد قدّم الطبيب «كيناي» في كتابه «الجدول الاقتصادي» تفسيراً متعلقاً بالدورة الاقتصادية للناتج الصافي، حيث نسبة تداول المنتجات في الجسد الاقتصادي للبلد يتداول الدم في الجسد الإنساني – وقرر كيناي ومعه الطبيعيون أن الدورة الاقتصادية تتم على النحو التالي:

أ – أن طبيعة المزارعون يحصلون على ناتج صافي من بيع منتجاتهم، جزء منه يذهب لملاك الأراضي الزراعية في مقابل استخدام أراضيهم ويحتفظ المزارعون بالباقي.

ب – طبقة الملاك ينفقون ما حصلوا عليه، جزء يذهب لطبقة المزارعين مقابل حصولهم على منتجات زراعية وجزء آخر يذهب لطبقة التجار والصناعة مقابل حصولهم على بعض منتجاتهم.

جـ – طبقة المزارعين ينفقون جزء من دخولهم لشراء ما يلزمهم من التجار والصناع، وبالتالي يحصل التجار والصناع على دخل من مصدرين (الملاك –

والمزارعين)، ولكن ما حصل عليه التجار والصناع يذهب مرة أخرى إلى المزارعين للحصول على ما يلزمهم من منتجات زراعية ومواد أولية لازمة لمزاولة نشاطهم، ومرة أخرى تستخدم طبقة المزارعين، حصلوا عليه من دخل في تحقيق ناتج صافي جديد وهكذا...

وعلى اعتبار أن الزراعة هي العمل الإنتاجي الوحيد الذي يحقق ناتجاً صافياً، فقد نادى الطبيعيون بأن تقتصر الدولة على فرض ضريبة وحيدة Import unique على الناتج الصافي في يد طبقة الزراع، واستندوا في ذلك على أن فرض ضرائب متعددة على طبقة الملاك وطبقة التجار والصناع، فإنهم يدفعونها، ولكنهم سوف ينقلون عبئها إلى طبقة المزراعين عن طريق رفع ثمن المنتجات التي يبيعونها لهم بمقدار الضريبة، أي أن الزراع هم في النهاية الذين يتحملون الضريبة، فمن الأجدى للدولة أن تفرض ضريبة وحيدة على الزراع توفيراً للجهد ولأموال الدولة التي تنفقها في الجباية.

السياسة الاقتصادية للطبيعيين:

تقوم السياسة الاقتصادية عند الطبيعيين على الحرية الاقتصادية أي بترك النشاط الاقتصادي حراً، بأن تمتنع الدولة عن التدخل في الحياة الاقتصادية، ويرون بضرورة إعطاء الأفراد حرية كاملة لتوحيد جهودهم إلى ما يعتقدون أن فيه مصالحهم الشخصية، حيث أن هناك توافق بين مصلحة الفرد ومصلحة الجماعة، ولقد قامت سياسة الطبيعيين على أساس المبدأ الاقتصادي المشهور «دعه يعمل دعه يمر Laisser faire Laisser passer» أي دع الأفراد يعملون، ودع السلع تنتقل بين البلاد، دون أي تدخل من الدولة.

ونادى الطبيعيون بضرورة تخلي الدولة عن كافة السياسات والقوانين التي تدخلت بها في عصر التجاريين وبضرورة إلغاء كافة الرسوم الجمركية وغيرها من القيود المفروضة على التجارة الخارجية والداخلية

تقدير مذهب الطبيعيين:

يعتبر الفكر الاقتصادي عند الطبيعيين بداية لنشأة علم الاقتصاد الوضعي، حيث

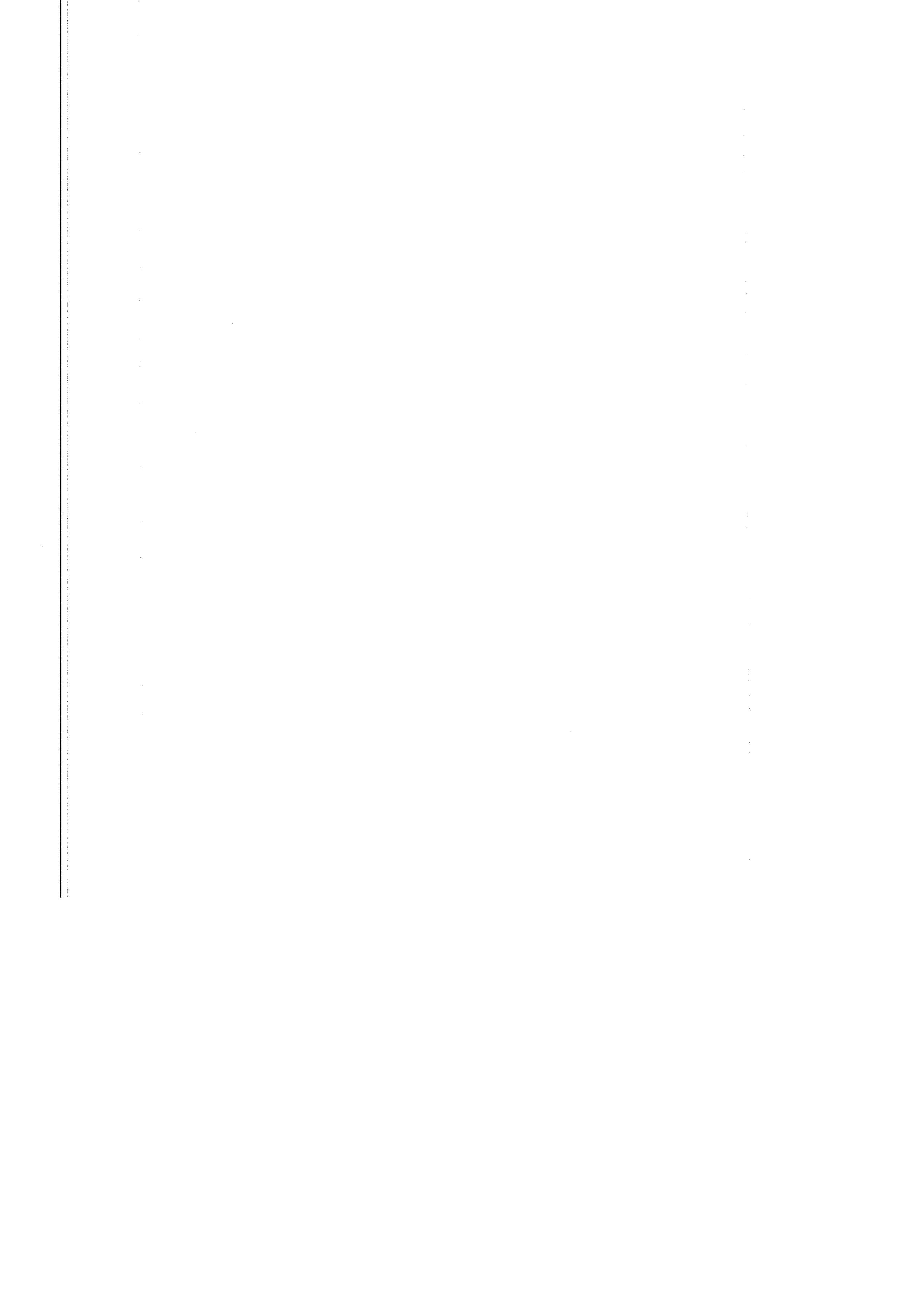
قامت مدرستهم باستخدام التحليل العلمي المتعمق للظواهر الاقتصادية واستنباط القوانين الاقتصادية التي تعالج الظواهر الاقتصادية المختلفة، كما كان للطبيعيين الفضل في جعل علم الاقتصاد مستقلاً عن الفلسفة الدينية، ويرجع لهم الفضل في تأسيس المذهب الفردي، وإعطاء فكرة عن دورة الناتج القومي وكيفية توزيعه - وفي هذا الصدد يعتبر كيناي إب الاقتصاد السياسي وليس آدم سميث الذي نشر أبحاثه في تاريخ لاحق لأبحاث كيناي.

وعلى الرغم من ذلك تعرضت أفكار مذهب الطبيعيين إلى بعض الانتقادات يمكن إيجازها فيما يلي:

١ - لقد فسّر الطبيعيون فكرة الناتج الصافي تفسيراً ضيّقاً، حيث اقتصر الإنتاج في نظرهم على خلق ناتج مادي جديد ويقتصر على الزراعة فقط، وقد أوضحت الدراسات الاقتصادية بعد ذلك أن الإنتاج لا يقتصر على خلق ناتج مادي جديد، بل يشمل أيضاً كل عمل من شأنه خلق منفعة جديدة أو زيادة المنفعة موجودة من قبل، والمنفعة هي كل إشباع لحاجة إنسانية، وعلى ذلك فالصناعة والتجارة تعتبر أعمال منتجة. ويترتب على هذا النقد عدم صحة نظريتهم في الضريبة الوحيدة التي تفرض على دخول المزارعين الذين يحققون ناتجاً صافياً، فالصناعة والتجارة تخلقان ناتجاً صافياً أيضاً، ولذلك يجب أن تفرض على ناتجها الصافي ضريبة، خاصةً وأن الدولة تزيد نفقاتها بصفة مستمرة، وفي حاجة إلى زيادة إيراداتها المالية.

٢ - أخذ على مذهب الطبيعيين أن الاقتصاد السياسي لا يخضع لقوانين طبيعية ثابتة عامة ولا تعتبر كما تخيلها الطبيعيون، فالظواهر الاقتصادية تتسم بالديناميكية أي متغيرة ومتطورة، ومن ثم يجب أن تتغير تبعاً لها القوانين التي تحكمها.

❊ ❊ ❊



الفصل الخامس

المدرسة الكلاسيكية

(الربع الأخير من القرن الثامن عشر)

تعتبر أفكار المدرسة الكلاسيكية (التقليدية) امتداد لأفكار مذهب الطبيعيين، وقد ارتبط ظهور المدرسة الكلاسيكية بالتطور العام التي شهدته الحياة الاقتصادية في أوروبا، وبصفة خاصة في إنجلترا، ثم انتشر منها إلى الدول الأوروبية الأخرى، وكان ذلك نتيجة الثورة الصناعية في الربع الأخير من القرن الثامن عشر، وبذلك شهدت الحياة الاقتصادية في أوروبا تطوراً من اقتصاد إقطاعي إلى اقتصاد راسمالي تجاري إلى اقتصاد رأسمالي صناعي.

وقد قامت المدرسة الكلاسيكية على يد مجموعة من العلماء الذين تأثروا كثيراً بآراء الطبيعيين وهدم تعاليم التجاريين، ونذكر منهم آدم سميث Adam Smith (١٧٢٣ - ١٧٩٠)، ودافيد ريكاردو (١٧٧٢ - ١٨٢٣) ومالتس Malthus (١٧٦٦ - ١٨٣٤) الذي وضع نظريته التشاؤمية عن السكان، وقد روّج تعاليم المدرسة في إنجلترا جون ستيورت مل J. Stuart Mill (١٨٠٦ - ١٨٧٣) الذي تميّز بثقافة واسعة، وفي فرنسا Jean Baptiste Say (١٧٦٧ - ١٨٣٢) الذي عرض ووضع الأفكار الكلاسيكية، والفرد مارشال في إنجلترا، وشارل جيد Ch. Gide وشارل رست Ch. Rist في فرنسا.

وقد سيطرت أفكار المدرسة الكلاسيكية على تعليم الاقتصاد في الجامعات، وقد تناول كل من العلماء السابقين مشكلة معينة بالدراسة والبحث، وجاء آخرون يستكملون هذه الدراسات، وإذا كان هناك اختلاف بين العلماء في كثير من الجزئيات مع الآخرين، إلا أن هذه الأفكار جميعها كانت بمثابة منارة لجميع الباحثين في مجال الاقتصاد السياسي.

وسوف نرجئ الحديث عن أعمال كل عالم من هؤلاء العلماء إلى دراستنا لعلم الاقتصاد كلٌ في موضعه وبحسب الموضوع الذي تناوله.

ويمكن أن نشير إلى أهم الأفكار التي قامت عليها المدرسة الكلاسيكية وبصورة موجزة والتي تتمثل فيما يلي:

١ – يقوم الفكر الكلاسيكي على أساس أن الفرد هو الوحدة الرئيسية للنشاط الاقتصاد والمحرك الأساسي لهذا النشاط، وأن هناك يد خفية من شأنها أن تحقق التوافق بين المصلحة الخاصة والمصلحة العامة.

٢ – نادوا بسياسة الحرية الاقتصادية في العلاقات الاقتصادية الداخلية والخارجية، وتتلخص سياستهم في عبارة مشهورة عرفت عند الطبيعيين «دعه يعمل دعه يمر» Laisser faire Laisser passer – ويروى أن الحرية وحدها هي الكفيلة بحل المشكلات الاقتصادية، وبإعادة التوازن، وبتحقيق أكبر قدر ممكن من الإنتاج القومي طبقاً لرغبات المستهلكين.

٣ – يسمح الكلاسيك بتدخل الدولة على سبيل الاستثناء، بالقيام ببعض وظائف محصورة لا يقوى الأفراد على القيام بها، فدور الدولة الأساسي هو حماية الأمن في الداخل والخارج، وإلزام الجميع باحترام العقود، وحماية الملكية الخاصة من الاعتداءات عليها، والقيام بالمشروعات التي لا يستطيع الأفراد القيام بها إما بسبب ما تتطلبه من رؤوس أموال كبيرة لا يقوى الأفراد عليها أو نظراً لأنها لا تدر أرباحاً إلا بعد فترة زمنية طويلة أو ضئيلة الربح.

تلك هي أهم الأفكار لدى الكتاب الكلاسيك فيما يتعلق بكيفية إدارة النشاط الاقتصادي وتحديد دور الدولة، ولم يشذ عن هذا الفكر سوى «جون ستيورت مل» الذي نادى في آخر حياته بتطبيق بعض المبادئ الاشتراكية من أهمها تحديد الإرث حتى يخرج الجميع إلى الدنيا وهم في أوضاع متكافئة، ولكنه لم يناد بإلغاء الملكية الفردية ولا بإلغاء الإرث كلية؛ كما نادى بتدخل الدولة وتطبيقها لبعض القوانين الاجتماعية.

ولقد كان لرواد المدرسة الكلاسيكية الفضل في إثراء الفكر الاقتصادي بالعديد من النظريات والأفكار العلمية والتي استمرت منذ نشأة هذه المدرسة وحتى الآن.

* * *

الفصل السادس

النظرية الكينزية
(١٨٨٣ - ١٩٤٦)

لقد عجزت أفكار المدرسة الكلاسيكية عن تقديم حلول للمشاكل والأزمات الاقتصادية التي واجهت النظام الرأسمالي مع بداية القرن العشرين، وبصفة خاصة في فترة ما بعد الحربين العالميتين، حيث تعرضت أغلب الدول لأزمة الكساد العالمي الكبير عام ١٩٢٩ - وكان ذلك سبباً لظهور الأفكار الكينزية ووضع تفسير صحيح لهذه الأزمة العالمية.

وقد بدأ كينز[١] دراسته في «النظرية العامة في التشغيل والفائدة والنقود» بعرض النظرية الكلاسيكية وانتقادها، وهو الأساس الذي بنيت عليه النظرية. وقلب كينز المنطق الكلاسيكي، فبينما قرر الكلاسيك أن دور الدولة ليس فقط لا مبرر له بل أيضاً ضار، فقد قرر كينز أن تدخل الدولة وتوجيهها للنشاط الاقتصادي ليس مسألة اختيار بل أمر ضروري، ولذلك يمكن القول بأن جوهر نظرية كينز هو استبدال إدارة السوق بإدارة الدولة.

وقد كان لنظرية كينز الجديدة في التشغيل تأثيراً كبيراً على الفكر اللاحق، حتى لقد عبر بعضهم عنه؛ بأنه ولد «ثورة فكرية» هي «الثورة الكينزية» Keynesian Revolution في تاريخ الفكر الاقتصادي.

وسوف نشير بإيجاز إلى الأفكار الرئيسية التي قدمها كينز، على أن نتناول هذه النظرية بالتفصيل في موضعها من الدراسة في الجزء الثاني.

---

(١) كان جون مينارد كينز اقتصادي إنجليزي اشتغل بتدريس الاقتصاد السياسي بكامبردج، وكتب مؤلفات ومقالات عديدة، ومن أهم مؤلفاته: «النظرية العامة للتشغيل والفائدة والنقود».
The General Theory of Employment interest and Money. London, 1936.

الأفكار الرئيسية لنظرية كينز

تناول كينز أفكاره في كتابه «النظرية العامة في التشغيل والفائدة والنقود»، عام ١٩٣٦، ويمكن أن نوجز هذه الأفكار في نقاط ثلاثة وهي نظرية التشغيل، والتوازن الاقتصادي – دور الدولة – النقود.

١ – نظرية التشغيل والتوازن الاقتصادي:

بدأ كينز نظرية التشغيل والعمالة بانتقاده قانون ساي للأسواق، والذي يقضي بأن كل عرض يخلق الطلب المساوي له، وبالتالي تتحقق المساواة بين العرض الكلي والطلب الكلي ويتحقق بالتالي، التشغيل الكامل للموارد وللعمالة.

وخالف كينز هذا القانون وقرر أن الطلب الكلي الفعلي على السلع هو الذي يحدد العرض وكمية السلع التي تنتج، وبالتالي عدد العمال الذين يشتغلون، فإذا كان الطلب كبيراً كان الإنتاج والتشغيل كبيرين، وإذا كان الطلب قليلاً كان الإنتاج والتشغيل ضئيلين، وعلى ذلك فإن الدخل القومي يتحدد بمستوى الطلب الكلي الفعلي.

ويتكون الطلب الكلي من الطلب على السلع الاستهلاكية والطلب على السلع الاستثمارية – والطلب الكلي بشقيه يتكون من طلب خاص (إنفاق أفراد) وطلب عام (إنفاق الدولة).

ويتوقف الطلب على السلع الاستهلاكية على حجم الدخل ومجموعة من العوامل الموضوعية والنفسية والتي أطلق عليها كينز اسم الميل الحد للاستهلاك:

أ – حجم الدخل: يزيد الاستهلاك الخاص كلما زاد حجم الدخل إلا أن نسبة الزيادة تتوقف على الميل الحدي للاستهلاك.

ب – الميل الحدي للاستهلاك: وهو العلاقة بين الزيادة في الطلب على الاستهلاك الخاص والزيادة في الدخل الفردي. وهذا الميل الحدي للاستهلاك يكون منخفضاً عند مستويات الدخول المرتفعة ومرتفعاً عند مستويات الدخول المنخفضة، أي أن كينز يرى أن كلما زاد دخل الفرد أو الدولة زاد استهلاكه، ولكن بمقدار أقل من مقدار زيادة الدخل، وترتب على ذلك أنه كلما زاد الدخل زاد الادخار – ويخلص كينز إلى أن الادخار معناه عدم الإنفاق على سلع الاستهلاك

ونقص الطلب الكلي على السلع، وإذا لم يوجد عامل يعوض هذا النقص فإن نقص الطلب الكلي الناتج عن زيادة الادخار يؤدي إلى نقص حجم ما ينتجه المنظمون، ومن ثم نقص التشغيل، ويؤدي ذلك إلى البطالة ويرى كينز أن العامل الذي يمكن أن يعوض هذا النقص هو طلب سلع الاستثمار.

أما الطلب على سلع الاستثمار فإنه يتكون من الطلب على الآلات والمواد الأولية وغيرها من السلع التي تستخدم في الإنتاج، والذين يطلبون سلع الاستثمار هم المنظمون المنتجون ويتوقف الطلب على السلع الاستثمارية (الإنتاجية) على الميل للاستثمار، ويتوقف الميل للاستثمار على عاملين سعر الفائدة والكفاية الحدية لرأس المال.؛ وسعر الفائدة يتوقف على عرض النقود (كمية النقود) وعلى طلبها (أي تفضيل السيولة)، فإذا زادت كمية النقود مع ثبات الطلب عليها انخفض سعر الفائدة، والعكس صحيح فإذا زاد تفضيل الأفراد للسيولة (الطلب على النقود)، مع (ثبات كمية النقود) ارتفع سعر الفائدة.

أما الكفاية الحدية لرأس المال فهي عبارة عن العائد المتوقع من رأس المال طوال فترة حياته.

ويتوقف الطلب على أموال الاستثمار على الموازنة بين سعر الفائدة والكفاية الحدية لرأس المال، فإذا كانت الكفاية الحدية لرأس المال أعلى من سعر الفائدة أقبل المنتجون على طلب أموال الاستثمار، وإذا حدث العكس وكانت الكفاية الحدية أقل من سعر الفائدة، لن يكون هناك طلب على رأس المال.

وعلى ذلك ففي حالة نقص الطلب الخاص على السلع الاستهلاكية يمكن للدولة أن تعوض هذا النقص عن طريق زيادة الطلب العام على السلع الاستهلاكية والاستثمارية، حتى يمكن تحقيق مستوى مرتفع من التشغيل.

٢ – دور الدولة:

يرى كينز ضرورة تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي وخاصة في أوقات الكساد وانتشار البطالة لتشجيع الزيادة في الطلب على الاستهلاك والاستثمار ومن ثم زيادة الطلب الكلي الفعلي على السلع والخدمات.

أي ينصح كينز للقضاء على الكساد والبطالة بأن تتنازل الدول نهائياً عن سياسة الحرية الاقتصادية، وتتدخل لتحقيق هذا الغرض، وذلك عن طريق زيادة الطلب الكلي الفعلي على السلع الاستهلاكية والاستثمارية، وهناك إجراءات لزيادة كل نوع منهما.

لزيادة طلب الاستهلاك ينصح كينز بما يأتي[1]:

١ – إعادة توزيع الدخول من الأفراد توزيعاً قريباً إلى المساواة، أي تحقيق التعاون في توزيع الثروة، ويرجع ذلك إلى أن أصحاب الدخول الكبيرة يدخرون جزءاً من دخولهم، في حين لو وزّع هذا الجزء أو بعضه على أصحاب الدخول الضئيلة لأنفقوه على الاستهلاك وزاد الطلب الكلي.

٢ – أن تقدم الدولة الخدمات الضرورية لأفراد المجتمع من (مأكل وتعليم وصحة) بالمجان أو بأثمان أقل بكثير من نفقات إنتاجها، على أن تتحمل الدولة الفرق بين ثمن الخدمة أو السلعة وتكاليف إنتاجها، وذلك لكي يزيد الاستهلاك الكلي لهذه الخدمات وهذا الإجراء يناسب الدول الرأسمالية النامية.

أما لزيادة طلب الاستثمار فينصح كينز:

١ – أن تقوم الدولة بنفسها عند حدوث البطالة بعمل مشروعات استثمارية توظف فيها جزءاً من العمال العاطلين.

٢ – أن تخفض الدولة سعر الفائدة حتى تشجع المنظمين على الاقتراض والقيام باستثمارات جديدة، وبعبارة أخرى يجب أن تطبق الدولة سياسة النقود الرخيصة Cheap Money Policy حتى تشجع الاستثمار.

٣ – أن تقضي الدولة على احتكارات المخترعات الجديدة، حتى يكون لكل منظم بمجرد ظهور اختراع جديد، حق تطبيقه، وإنشاء الاستثمارات الجديدة في ضوء هذا الاختراع.

٤ – أن تقضي الدولة على الاحتكارات بصفة عامة، حتى يخفض أسعار السلع الاستهلاكية فيزيد الطلب عليها، مما يدفع المنتجين لزيادة إنتاجها.

٥ – تخفيض الضرائب المفروضة على أرباح المشروعات الاستثمارية لإقالتها من

---

(١) د. لبيب شقير، تاريخ الفكر الاقتصادي، مرجع سابق، ص ٢٦٤.

كبوتها، وتشجيع الاستثمارات الجديدة، وتخفيض أثمان السلع المنتجة ومن ثم زيادة الطلب عليها.

٣ – نظرية النقود:

تقتصر وظيفة النقود لدى المدرسة الكلاسيكية على أنها وسيلة للتبادل، وعلى ذلك فإن كل ادخار سوف يتحول إلى استثمار.

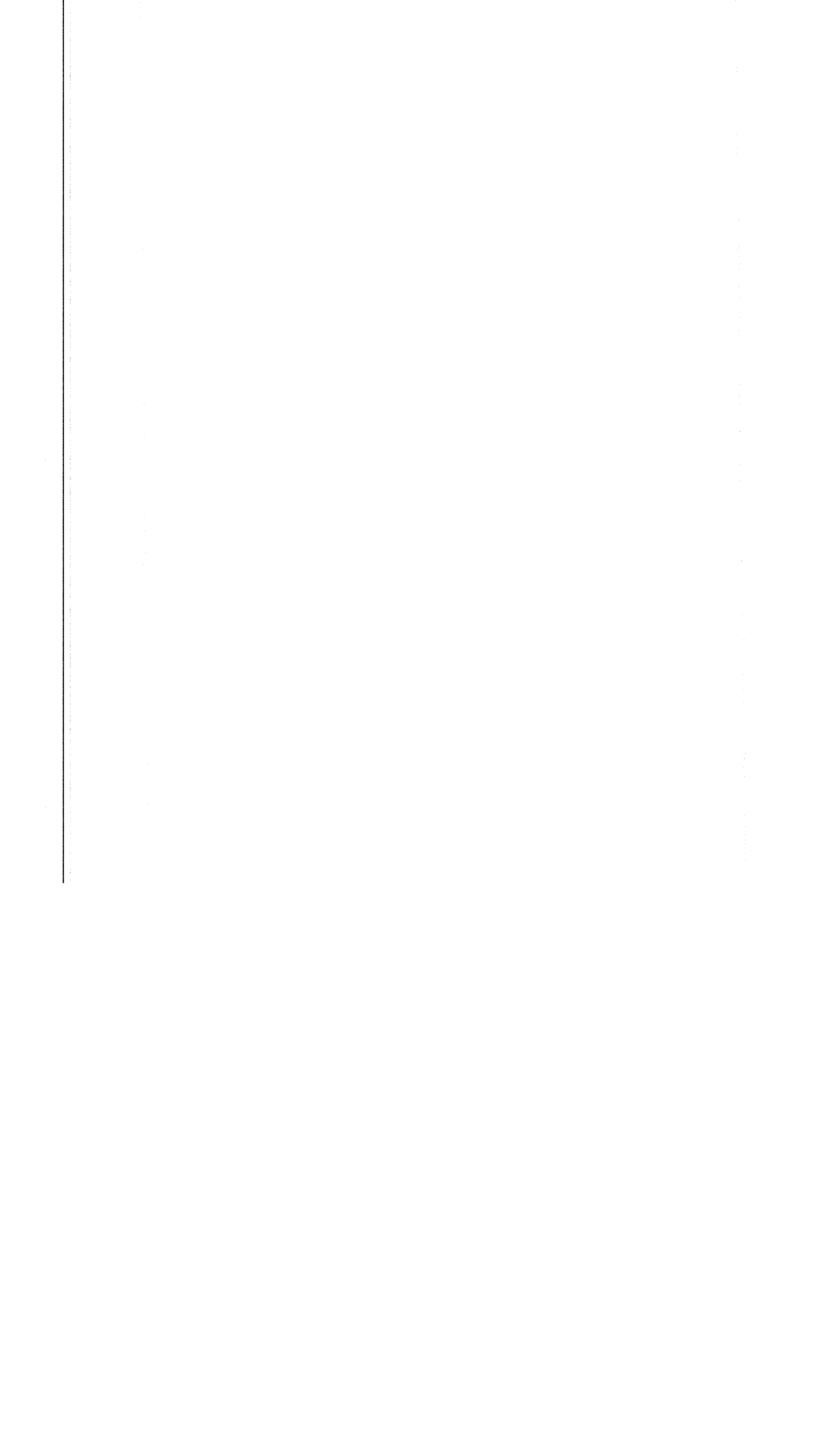
ولكن كينز أوضح أن هناك وظيفة أخرى للنقود، وهي أنها مخزن للقيم، ويمكن أن تطلب النقود لذاتها أو ما يعرف بتفضيل السيولة (الادخار) ويتحدد تفضيل السيولة بالحاجات التالية: (تسوية المعاملات الجارية، المضاربة، الاحتياط للمستقبل، الاكتناز... إلخ)، وأن العوامل التي تحدد الطلب على النقود لأغراض الاستثمار تختلف عن العوامل التي تحدد الطلب على النقود لأغراض الادخار، ولذلك يمكن أن يكون الادخار أكبر من الاستثمار أو العكس، ويرى كينز أن تساوي الادخار مع الاستثمار من شأنه أن يحقق التشغيل الشامل، ومن ثم التوازن الاقتصادي.

تقدير نظرية كينز

لقد أحدثت النظرية الكينزية ثورة في الفكر الاقتصادي، ترتب عليها تطور في النظم الرأسمالية، فقد أثّرت أفكار كينز في سياسة الدول الرأسمالية النامية، في إنجلترا وفرنسا وأمريكا، منذ الحرب العالمية الثانية، وما زالت تمثل الرأي شبه الرسمي لهذه الدول في المسائل الاقتصادية.

وقد تميزت النظرية الكينزية بقيامها على أسس واقعية بعيدة عن التجريد كما هو الحال في النظرية الكلاسيكية.

أولاً أن النظرية الكينزية يقتصر تطبيقها على الاقتصاديات الرأسمالية النامية، فهي لا تصلح للتطبيق على الاقتصادات الرأسمالية المتخلفة Under developed، كما أن نظرية كينز اقتصرت على تقديم سياسات وحلول في المدى القصير دون أن تتناول سياسات وحلول للمدى الطويل – وعلى الرغم من ذلك يمكن أن نعتبر نظرية كينز آخر ما وصل إليه الفكر الاقتصادي الحديث من تطور.



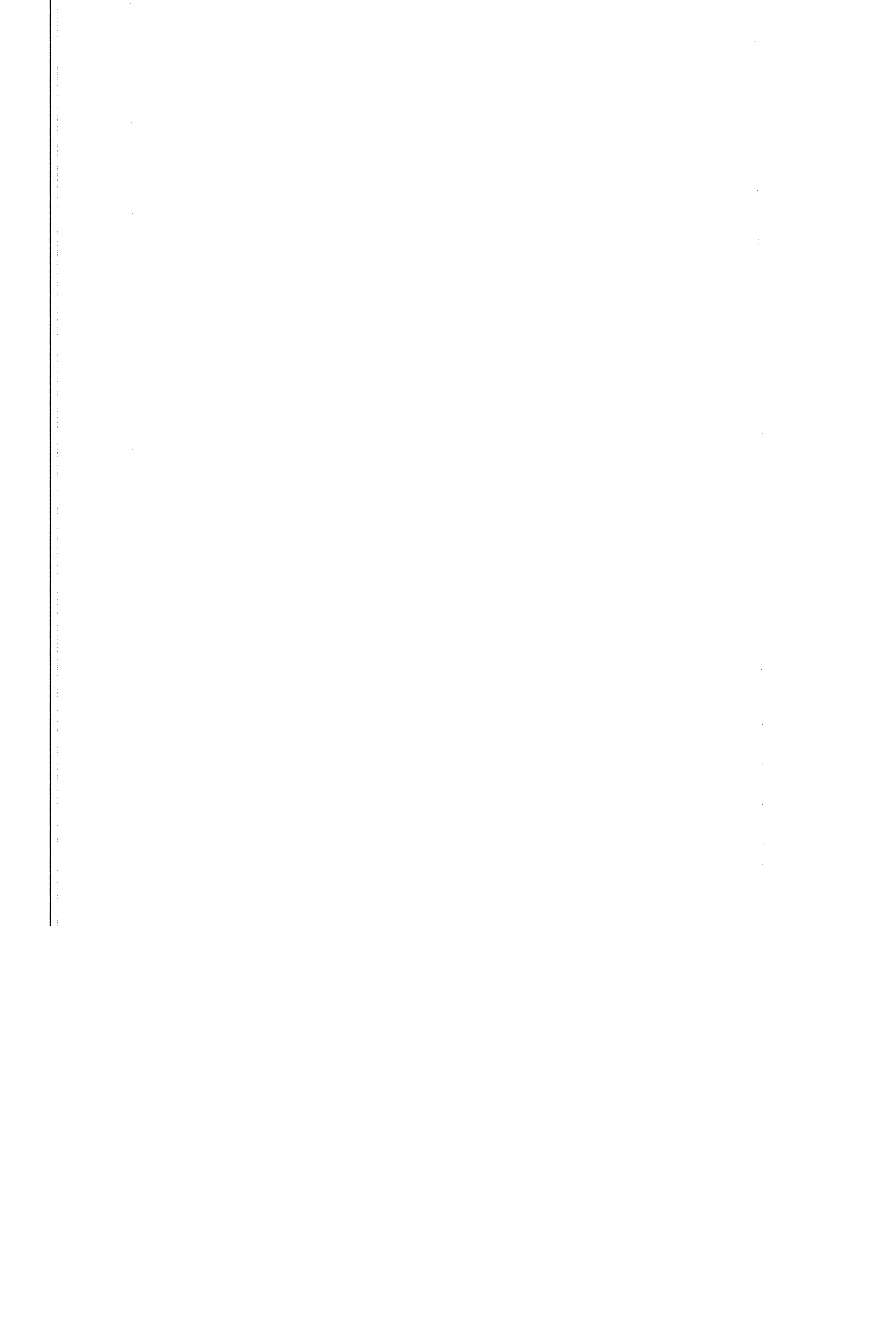
الباب الأول
علم الاقتصاد السياسي

سوف نتناول هذا الباب في فصول ثلاثة على النحو التالي:

الفصل الأول : الاقتصاد السياسي.

الفصل الثاني : منهج البحث في علم الاقتصاد.

الفصل الثالث : المشكلة الاقتصادية.



الفصل الأول

الاقتصاد السياسي Political Economy

نشأة الاقتصاد السياسي:

يشير المؤرخون إلى أن كلمة اقتصاد استخدمت لأول مرّة على يد المفكر اليوناني أرسطو Aristote، وهي مشتقة من كلمتين هما: «أويكوس» Oikos ومعناها بيت و«نوموس» Nomos ومعناها قانون[1]. وعلى ذلك تعني كلمة اقتصاد «قانون المنزل».

كما يشير المؤرخون أيضاً إلى أن كلمة «اقتصاد سياسي» استخدمت لأوّل مرّة على يد الفرنسي إنطوان دومونكريتيان Antoine de Monchrestien في عام ١٦١٥ في كتابه «شرح الاقتصاد السياسي»، وكان يريد من ذلك النصائح والإرشادات التي تُعطى للأمير أو الملك حتى يدير مالية المدينة أو الدولة[2]. وإذا كان الأمر كذلك، فإن مونكريتيان كان يعرف السياسة الاقتصادية، والفرق كبير بين الاقتصاد السياسي والسياسة الاقتصادية: فالاول هو علم نظري شامل، والثانية فن عملي جزئي يعتمد على العلم النظري.

وقد استخدم اصطلاح الاقتصاد السياسي في إنجلترا على يد W. petty (١٦٢٣ – ١٦٧٨) ثم استخدمه جيمس ستيوارت James stewart عام ١٧٦٧ في كتابه «مبادئ الاقتصاد السياسي» – كما استخدم كارل ماركس (١٨١٨. – ١٨٨٣) مصطلح الاقتصاد السياسي – ثم بدأ اتجاه نحو استخدام مصطلح الاقتصاد Economics في الدول الانجلو سكسونية منذ عهد ألفريد مارشال Alfred Marshall، ثم اتجهت الدقّة مرّة أُخْرى إلى استخدام اصطلاح الاقتصاد السياسي لِمَا يُجَسِّدَه من مفهوم حقيقي لهذا العلم.

---

(١) ورد هذا التعريف في أوسكار لانج، الاقتصاد السياسي، القضايا العامة، ترجمة راشد البراوي، دار المعارف بمصر، ١٩٦٦، ص ٢٤.

(٢) Lionel Robbins: an Essay on the Nature and Significance of Economic science, London, 1936.

ويرجع عدم استخدام كلمة سياسي لدى بعض المفكرين إلى اهتمامهم بالفرد وليس بالدولة، نظراً لأن علم الاقتصاد السياسي يتعلق بكل نشاط اقتصادي للمجتمع سواء أكان نشاطاً فردياً أم عاماً.

وسوف نتعرف على كل من الاقتصاد السياسي والسياسة الاقتصادية وعلم الاقتصاد.

مفهوم الاقتصاد السياسي Political Economy

يمثل الاقتصاد السياسي عصب الحياة فهو الأساس الحيوي الذي تقوم عليه كافة الأنظمة من قانونية واجتماعية وسياسية، بل إنه الموجه الأساسي للعالم في معظم مجالات الحياة الإنسانية فعلم الاقتصاد السياسي يتضمن تلك الدراسات العلمية التي تهدف إلى الكشف عن القوانين والروابط التي تحكم العلاقات والظواهر الاقتصادية المختلفة، والتي تهدف كذلك إلى تحديد التأثير الذي يباشره، كل عامل من العوامل التي تبنيها تلك القوانين على العلاقة أو الظاهرة موضوع البحث.

لذلك فإن الاقتصاد السياسي يعطي نظرة شاملة إلى حياة المجتمعات في ماضيها وحاضرها ومستقبلها، ومن الطبيعي أن لا نجد فكراً اقتصادياً مستقلاً في مجتمع لا يولي الجانب الاقتصادي أهمية كبيرة في إطاره الاجتماعي وسلم أولوياته ولم تتعقد فيه الظواهر الاقتصادية بعد، فالأفكار والنظريات الاقتصادية إنما هي وليدة الواقع الذي نعالجه وتتفاعل معه ولا يمكن فهمها فهماً صحيحاً وسليماً بمعزل عن قضايا الساعة ودرجة التطور المادي والاجتماعي للدولة.

ويهتم الاقتصاد السياسي بمجموع العلاقات المكونة للنشاط الاقتصادي للإنسان في المجتمع، أي النشاط الخاص بإنتاج وتوزيع المنتجات والخدمات اللازمة لمعيشة أفراد المجتمع، ويأخذ هذا النشاط علاقات متعددة منها علاقة الأفراد بالطبيعة وعلاقة الفرد بغيره من الأفراد، وعلاقة الأفراد بالسلطة الحاكمة.

وإذا كانت كل هذه العلاقات يجب أن تنظم بقوانين تحدد حقوق وواجبات كل طرف في هذه العلاقة، إلا أن هذه القوانين يجب أن تستند إلى أسس اقتصادية تضمن لها النجاح في تنظيم مثل هذه العلاقات.

فالاقتصاد السياسي يعني مجموعة القوانين التي تنظم العلاقات بين أطراف متعددة في مجال الإنتاج والتوزيع في أشكالها الاجتماعية المتغيرة، ونظراً لتغير أشكال الحياة الاجتماعية بصفة مستمرة، فمن الطبيعي الا يكون هناك قوانين اقتصادية واحدة تحكم وتنظم الاشكال المختلفة للحياة الاجتماعية، بل إن هذه القوانين تختلف من شكل اجتماعي إلى آخر، ولذا تسمى بالقوانين النوعية، فالاقتصاد السياسي في تنظيمه لهذه الظواهر الاجتماعية يؤثر ويتأثر بها ولذلك يعتبر الاقتصاد السياسي أحد فروع العلوم الاجتماعية.

السياسة الاقتصادية Economic policy

هناك فرق كبير بين الاقتصاد السياسي والسياسة الاقتصادية، فالأول هو علم نظري شامل، والثاني فن عملي جزئي يعتمد على العلم النظري.

فالسياسة الاقتصادية تعني مجموعة الوسائل والسبل التي يجب أن تتبعها الدولة أو الوحدة الاقتصادية (شركة – أفراد) للوصول إلى هدف معين أو غاية محددة. ويعتمد صانع السياسة على المبادئ والنظريات العديدة التي يتضمنها الاقتصاد السياسي من أجل تحديد أفضل السبل والوسائل التي تمكن من تحقيق هدف، وترقى السياسة الاقتصادية إلى أنها فن، لأن هذا التطبيق لمبادئ الاقتصاد السياسي لا تتم بطريق إليه وإنما تعتمد على الفن في كيفية المفاضلة بين مبادئ الاقتصاد السياسي واختيار ما يتلاءم مع الظروف السائدة والأهداف المرجو تحقيقها، واختيار التوقيت الزمني الملائم والحدود المثلى لاستخدام هذه الوسائل وفتراتها الزمنية.

كما أن اتباع سياسة معينة لها إيجابيتها وسلبيتها، فيجب على صانع القرار أن يختار السياسة التي تتسم بارتفاع إيجابيتها وانخفاض سلبيتها مع العمل على اتباع إجراءات أو سياسات أخرى لتلافي الآثار السلبية والآثار الجانبية لما اتبعه من سياسات اقتصادية، وإلا ترتب على ذلك نتائج عكسية للأهداف المرجو تحقيقها.

ومن المشاهد في الحياة العملية أن تتعارض أهداف السياسة الاقتصادية، وهنا أيضَاَ يتعين على الباحث الاقتصادي أن يلقي الضوء على هذه التناقضات كلها وما تنطوي عليه، حتى يستطيع المجتمع أن يقرر أي الهدفين يختار، باعتباره الأفضل

من وجهة النظر الاجتماعية والسياسية والفلسفية. وهنا إذن يأتي دور رجل السياسة الاقتصادية، ليفاضل بين الأهداف المتباينة، ويقرر اتباع سياسة اقتصادية دون أخرى[1].

ونود أن نشير في هذا الصدد إلى أن هناك علاقة وثيقة بين الاقتصاد السياسي والسياسة الاقتصادية، فالاقتصاد السياسي: اقتصاد تقريري Positive economic ببحثه وتفسيره للظواهر والمشاكل الاقتصادية – وبالتالي إلقاء الضوء على سلوك المتغيرات الاقتصادية، وطبيعة وأحجام العلاقات السببية بينها، ويمكننا من التنبؤ بالأحداث الاقتصادية المستقبلية.

وعلم الاقتصاد لا يفعل ذلك لمجرد إشباع فضول علمي، إنما ليستطيع الإنسان في النهاية أن يتوصل إلى مزيد من الفهم للبيئة الاقتصادية التي يعيش فيها، حتى يستطيع أن يتحكم فيها بتحريرها وتحسينها بالطريقة التي تجعلها أكثر اتفاقاً مع احتياجاته وتفضيلاته الاقتصادية.

فإذا كان الاقتصاد السياسي يبحث في كيفية رفع مستوى الإنتاج القومي أو كيف يواجه الآثار الخطيرة للزيادات الكبيرة المستمرة للسكان أو كيف يواجه المجتمع مشكلة البطالة، فلا شك أن لكل من الاقتصاد السياسي والسياسة الاقتصادية دور في الانتهاء إلى اتخاذ إجراء بشأنها، فالاقتصاد السياسي يبحث عن الإجابات الممكنة عن كل هذه الأسئلة، وعن النتائج التي تترتب على اتباع سياسة اقتصادية أو أخرى، وتأتي السياسة الاقتصادية بدور تقديري عن طريق المفاضلة بين الوسائل المتعددة التي يشير إليها الاقتصاد السياسي لحل مشكلة ما واختيار أكثرها ملائمة للأوضاع الاقتصادية والاجتماعية السائدة.

ومن أمثلة السياسات الاقتصادية المفاضلة بين اتباع مذهب الحرية الاقتصادية دون تدخل من جانب الحكومة، أم اتباع سياسة من شأنها تدخل الحكومة في النشاط الاقتصادي لتحقيق الاستقرار والتوازن الاقتصادي ومن أمثلة ذلك أيضاً دراسة الوسائل التي يجب أن تتبعها الحكومة لكبح جماع التضخم أو الكساد فهناك

---

(١) John H. Williams "An Economist's Con-Jessions" The American Economic Review, March, 1952, p. 10.,

العديد من الوسائل والسبل، وصانع السياسة الاقتصادية يفاضل بينها في ضوء الظروف الاقتصادية والاجتماعية السائدة في المجتمع.

وفي ضوء ما تقدم يتبين لنا أن كافة السياسات الاقتصادية تعتمد بصفة أساسية على دراسات الاقتصاد السياسي.

ويعتبر الفكر الاقتصادي أي المذهب الاقتصادي الذي يعتنقه صانع السياسة الاقتصادية عامل محدد في كيفية صياغة هذه السياسة. ويلاحظ أنه لا يمكن فهم النظريات الاقتصادية الحديثة دون فهم النظريات والآراء السابقة، أي أن الفكر الاقتصادي الحديث بناء قائم على أسس من الفكر الماضي، وعلى ذلك تعتبر دراسة الفكر الاقتصادي أساس لأي دراسة اقتصادية سليمة.

تعريف علم الاقتصاد :

لقد تعددت تعريفات علم الاقتصاد في الفكر الاقتصادي، فإذا ما استعرضنا كتب الاقتصاد، لوجدنا أن كل كتاب يعرف علم الاقتصاد تعريفا يختلف عن الآخر، وهذا الاختلاف والتباين في التعريفات لا يعني أن علم الاقتصاد علم غير محدد المعالم، بقدر ما يعني أنه علم متعدد الجوانب يدخل في نطاقه الكثير من الظواهر، ويتسع ليتداخل مع غيره من العلوم الأخرى، كما يرجع ذلك إلى تطور هذا العلم من فترة لأخرى ومن ثم اختلاف نظرة الاقتصاديين إلى نطاق المشاكل التي يجب أن تختص بها الدراسة الاقتصادية .

ولعل ذلك هو السبب في أن كل كاتب يحاول أن يعرف علم الاقتصاد من زاوية قد تختلف عن تلك التي يعرفه منها غيره، ولكن كل هذه التعريفات، مهما اختلفت وتباينت، فإنها في النهاية تتلاقى جميعها عند نقطة مركزية معينة يدرو حولها علم الاقتصاد وهذه النقطة هي ما تعرف باسم المشكلة الاقتصادية .

وسنحاول فيما يلي أن نستعرض أهم تعاريف علم الاقتصاد :

عرف الاقتصادي الأسكتلندي آدم سميث علم الاقتصاد بأنه العلم الذي يدرس الكيفية التي تمكن الأمة من تجميع الثروة، وهذا التعريف كان متأثرا بنظرة آدم سميث إلى نطاق المشاكل التي يجب أن تشملها دراسة الاقتصاد والبيئة التى كان يعيش فيها،

ففى فترة الثورة الصناعية كان الاهتمام أكبر ما يكون بزيادة الإنتاج ونموه.

ثم تلى عصر آدم سميث عصر آخر كانت فيه ثروات المجتمعات الاوروبية في زيادة مستمرة، ومع ذلك كان هناك العديد من المجادلات والأبحاث حول الضمانات التي تكفل استمرار هذا التزايد وحول الطريقة المثلى لتوزيع الثروات على الأفراد المشتركين في إنتاجها، ولهذا ظهرت تعاريف أخرى لعلم الاقتصاد تركزت حول طبيعته كعلم يكشف القوانين التي تنظم الثروة وتوزيعها.

أما الاقتصادي الانجليزى الفريد مارشال[1] فقد عرف علم الاقتصاد في كتاب «مبادئ الاقتصاد» عام ١٨٩٠ بأنه ذلك العلم الذي يدرس بنى الإنسان في أعمال حياتهم العادية، فهنا يبحث فيكيفية حصول الإنسان على دخله وكيفية استعمال هذا الدخل. في ذلك الوقت الذي عاصره مارشال كانت انجلترا (وكذلك دول أوروبا الغربية) تتقدم اقتصادياً بمعدلات سريعة ومستمرة حتى صار اغتناء الامة وزيادة ثروتها موضوعاً لا يشغل بال الاقتصاديين أو اهتمامهم كثيراً، أما المسألة الهامة فأصبحت تلك التي تخص التصرفات العادية للفرد في حياته اليومية، كيف يحصل على أكبر دخل ممكن في حدود إمكانياته وكيف يتصرف في هذا الدخل بطريقة رشيدة تجلب له أكبر إشباع ممكن، وكان هذا هو ما ركز عليه مارشال في بحثه وما تأثر به في تعريفه لعلم الاقتصاد.

وجاء تعريف أوسكار لانج[2] لعلم الاقتصاد بأنه ذلك العلم الذي يدرس القوانين التي تحكم إنتاج وتوزيع الوسائل المادية لإشباع الحاجات البشرية. ولا شك أن هذا التعريف قد ركز على الطبيعة الاجتماعية لعلم الاقتصاد.

ومن أكثر التعريفات انتشارا في الفكر الاقتصادي الغربى تعريف روبنز[3] حيث

---

(١) ALfred Marchall, Principles of Economics, Maicmillan.. 8th Edition, London, 1938, P. 1.

(٢) Linel Robbins, An Essay on the nature and Significance of economic Science Mscimillan, London, 1958, P. 16.

(٣) أوسكار لانج : الاقتصاد السياسي، القضايا العامة، ترجمة الدكتور / راشد النبراوي، دار المعارف بالقاهرة، سنة ١٩٦٦، ص ٥٤ .

عرف علم الاقتصاد بأنه ذلك العلم الذي يبحث في حل المشكلة الاقتصادية.

وعرف المشكلة الاقتصادية بأنها تلك التي تنتج عن وجود حاجات متعددة ولانهائية للفرد، بينما أن الموارد المتاحة محدودة ونادرة، وعليه فإن علم الاقتصاد هو العلم الذي يبحث في كيفية استخدام الموارد المحدودة الاستخدام الأمثل لتحقيق أكبر إشباع ممكن للحاجات الانسانية المتعددة. بالاضافة إلى هذه التعريفات، هناك بعض التعريفات الأخرى وسوف نتعرض لها لاهميتها في توضيح مختلف وجهات النظر حول مفهوم هذا العلم وتتمثل فيما يلي :

- علم الاقتصاد هو العلم الذي يبحث في طرق إنتاج السلع والخدمات التي تحتاج إليها الشعوب وفي كيفية توزيعها.
- هو العلم الذي يبين الطريقة التي تجعل أجهزة الإنتاج والتوزيع تعمل بطريقة أفضل.
- هو العلم الذي يبحث في أسباب الظواهر الاقتصادية المختلفة كتضخم الاسعار والأجور والبطالة الجماعية والكساد.
- الاقتصاد هو الدراسة التي تعنى بزيادة الرفاهية (تعريف بيجو).
- الاقتصاد هو دراسة الكيفية التي يختار بها الأفراد والمجتمع الطريقة التي يستخدمون بها مواردهم الإنتاجية النادرة لانتاج السلع المختلفة على مدى الزمن، وكيفية توزيع هذه السلع لغرض الاستهلاك الآن ومستقبلا على مختلف الافراد والجماعات في المجتمع (تعريف ساموليسون).

ويتلاحظ للقارئ أن كل هذه التعريفات، مهما اختلفت وتباينت، فإنها في النهاية تتلاقى جميعها عند نقطة مركزية معينة يدرو حولها علم الاقتصاد وهذه النقطة هي ما تعرف باسم المشكلة الاقتصادية.

ويمكن القول بأن الاقتصاديين المستحدثين قد اتفقوا فيما بينهم على التعريف الآتى وذلك لشموله :

«علم الاقتصاد هو ذلك العلم الذي يمكن المجتمع ككل من إشباع أكبر قدر من رغباته اللانهائية عن طريق استغلال موارده المحددة».

علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى :

الاقتصاد – كما رأينا – هو علم يعالج جانبا من جوانب النشاط الإنساني وهو لهذا ينتمى إلى مجموعة العلوم الاجتماعية Social Science ولهذا فإنه لا يمكن في حقيقة الأمر، فصل هذا العلم أو عزله عن العلوم الاجتماعية لأخرى كالتاريخ وعلم الاجتماع وعلم النفس والقانون والسياسة والسكان وغيرها.

وفي الواقع أنه يوجد ارتباط عضوى بين الاقتصاد السياسي والعلوم الاجتماعية الأخرى التي تنصرف إلى دراسة ذات موضوع علم الاقتصاد السياسي وهو السلوك الإنساني – نظراً لأن السلوك الإنساني في المجتمع وحدة واحدة مركبة ومتنوعة الموضوعات أو الوجوه، ويمثل الاقتصاد السياسي أحد هذه الوجوه.

وعلى الرغم من إمكانية تقسيم هذا السلوك الإنساني الاجتماعي باعتباره ميدانا واسعا إلى عدد من الجوانب يختص كل جانب منها بعلم اجتماعي معين ينصرف إلى بحث ودراسة موضوع بذاته من موضوعات السلوك الإنساني، فإنه لا يمكن وضع حدود فاصلة تماماً ما بين العلوم الاجتماعية وبعضها. فهذه العلوم كلها مترابطة ووثيقة الصلة ببعضها وتتداخل فيما بينها في كثير من المواضع.

فالباحث الاقتصادي لا يمكن أن يهمل الظواهر الاجتماعية الأخرى، وعلى هذا فالاقتصادي غالباً ما يضطر أولاً إلى تحليل الظواهر الاقتصادية بمعزل عن الظواهر الاجتماعية الأخرى حتى يخلص إلى نتائج محددة بقدر الإمكان، ولكن الاقتصادي لا يستطيع أن يستمر في تحليله النظري البحت، ولا بد وأن ينتبه إلى أن نجاح أي تقرير يكتبه أو أي علاج يصفه يتوقف على مدى تفهمه للجوانب الاجتماعية التي تحيط بالمسألة الاقتصادية واتساق التحليل الذي قام به مع هذه الجوانب الأخرى.

وسوف نتناول العلاقة بين علم الاقتصاد وبعض العلوم الاجتماعية الأخرى.

١ – علم الاقتصاد وعلم الاجتماع :

سبق أن أوضحنا أن علم الاقتصاد ينتمي إلى مجموعة العلوم الاجتماعية وأن

الظواهر الاقتصادية هي جزء من الظواهر الاجتماعية بصفة عامة، وأن العلاقات الاقتصادية هي علاقات اجتماعية أساساً.

فإذا كان علم الاجتماع مركز اهتمامه هو دراسة تطور المجتمع الإنساني في حركته وتطوره ودراسة الظواهر الاجتماعية والقوانين التي تحكم هذه الظواهر في حركتها الكلية فعلم الاقتصاد الاجتماعي[1] يتناول دراسة النظم الاقتصادية في تطورها، بينما علم الاجتماع يمدنا بالمعرفة الضرورية الخاصة بالإطار الاجتماعي الذي يمارس فى ظله النشاط الاقتصادي.

فمثلاً لا يمكن فهم أسباب التوسع الهائل في زراعة القطن بمصر واعتمادها المستمر على تجارتها مع إنجلترا (وبعض الدول الغربية) منذ أواخر القرن التاسع عشر وحتى بداية مشروعات التنمية الاقتصادية الحادة بعد ١٩٥٢ بمعزل عن سياسة الاحتلال وسيطرة الإقطاع الزراعي على الحكم، ولا يمكن تحليل المشكلة الاقتصادية الحالية فى مصر بمعزل عن ظاهرة الانفجار السكانى التي تعاني منها والأسباب الاجتماعية العديدة وراء هذه الظاهرة، ولا يمكن مثلاً التطرق إلى حل المشكلة الاقتصادية للهند باقتراح ذبح وتصدير الأبقار (المقدسة).

مما تقدم يتضح للقارئ مدى العلاقة بين علم الاقتصاد وعلم الاجتماع.

٢ – علم الاقتصاد وعلم السياسة :

يتناول علم السياسة توضيح النظم السياسية والدستورية لمختلف الدول، وكذلك أنظمة الحكومات والادارة، ويهتم بتحليل الصيغة السياسة والاجتماعية للدولة.

والسياسي الناجح يجب أن يبنى قرارته السياسية على أساس الظروف الاقتصادية التي تمر بها الدولة، وإلا كتب على هذه القرارات الفشل، مثال ذلك القرارات السياسية المتعلقة بأنشاء وزارة جديدة، أو فرض ضرائب، أو رفع أسعار السلع أو تقديم إعانة، أو إقامة علاقات مع الدول الخارجية والمنظمات، فكل هذه القرارات هي في المقام الأول اقتصادية بل أن القرارات السياسية الهامة في حياة الدول وتطورها أصبحت قرارات اقتصادية بالدرجة الأولى.

---

(١) د. محمد دويدار، مبادئ الاقتصاد السياسي، ١٩٧٦، ص ٢٠.

ومن هنا أصبحت العلاقة بين علم الاقتصاد وعلم السياسة وثيقة الارتباط ولا يمكن دراسة أي علم منهما بعيدا عن العلم الآخر.

٣ – علم الاقتصاد وعلم التاريخ والمنطق والإحصاء :

يهتم علم التاريخ بدراسة الظواهر والأحداث التي مرت بها الدول وتحليلها واستخراج نتائج ذات أهمية منه تفيد في تفهم بعض المشاكل الاقتصادية المعاصرة.

فعلم التاريخ يوضح لنا نقاط القوة والضعف في القرارات المختلفة التي اتخذت في الماضي، ويوقف الباحث الاقتصادي على أفضل الأساليب والحلول لمختلف الظواهر الاقتصادية المختلفة، فعلم التاريخ بمثابة حقل للتجارب والخبرات التي أعتمد عليها الباحثين القدماء، هذا عن مدى إرتباط علم الاقتصاد بعلم التاريخ.

ومن ناحية أسلوب البحث العلمي المتبع فيه يرتبط علم الاقتصاد بعلم المنطق ارتباطاً وثيقاً. وهناك بلا شك صعوبة يواجهها أي دارس للاقتصاد إن لم يكن قد سبق له التعرف على قواعد علم المنطق، أو أن لم تكن له على الأقل تلك القدرة الطبيعية على استيعاب المناقشات المنطقية المبنيه على استخراج وترتيب الأسباب والنتائج. وبسبب هذا الاعتماد على قواعد علم المنطق لم يكن غريباً أن تقوى الصلة ما بين الرياضيات وعلم الاقتصاد.

فالرياضيات كما لا يخفى على القارئ الذي درس مبادئها تنتمي (لعلم المنطق) واستخدام الأسلوب الرياضي في الاقتصاد يجعل تحليل بعض الظواهر الاقتصادية المعقدة أمراً سهلاً كما يتيح التوصل إلى نتائج محددة في شكل كمي.

ومن خلال دراسة علم الاقتصاد، سوف يتضح للقارئ أن الالتجاء إلى الأسلوب الرياضي في بعض الأحيان يسهل الوصول إلى النتائج.

وقد بدأ استخدام الأسلوب الرياضي في التحليل الاقتصادي منذ أواخر القرن التاسع عشر على يد عدد من الاقتصاديين الذين ينتمون إلى مدرسة اقتصادية تعرف باسم (النيوكلاسيك) ومنذ ذلك الوقت ازداد استخدام الرياضيات بصورة مستمرة في التحليل الاقتصادي[1].

---

(١) د. عمرو محي الدين، د. عبد الرحمن يسرى أحمد، مبادئ علم الاقتصاد، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، سنة ١٩٧٤، ص ١-٣.

وتظهر الحاجة إلى استخدام الأسلوب الرياضي أكثر ما يكون عند التعرض للتحليل لبعض الظواهر الاقتصادية المعقدة في البحوث المتقدمة.

وعلم الاقتصاد يرتبط أيضاً ارتباطاً وثيقاً بدراسة الإحصاء وذلك لأن تحليل الظواهر الاقتصادية يستدعي جمع البيانات عنها، فإن توافر البيانات في شكل عددى والجداول الإحصائية ومختلف أنواع الحسابات تعتبر بمثابة المادة الأساسية التي يعتمد عليها أي باحث اقتصادي .

جدير بالذكر هنا أن نقرر أن أسلوب الوصف في الاقتصاد أقل دقة وتحديدا من مجموعة العلوم الطبيعية (الكيمياء أو الطبيعة أو الاحياء مثلاً).

ويمكن أن نفهم مما سبق ان طبيعة علم الاقتصاد كعلم من العلوم الاجتماعية، يختص بالتصرفات الإنسانية والاجتماعية والتي تعد في غاية التعقيد. هذا بالطبع على عكس الطبيعيات والتي تختص بدراسة أمور يمكن وصفها على درجة عالية من التحديد والدقة. ولقد ساعد التقدم المستمر في جمع البيانات الإحصائية والمقدرة على تصنيفها وعرضها بطريقة علمية على جعل أسلوب الوصف في الاقتصاد أكثر دقة،ولكن الاقتصاديين على وجه الأخص في الدول النامية مازالوا يعانون أما من عدم وجود البيانات الإحصائية المطلوبة أو من عدم دقتها مما يؤثر بلا شك على دقة الوصف العلمي للظواهر الاقتصادية.

علم الاقتصاد والأخلاق :

يهتم علم الأخلاق بتقرير القيم الاخلاقية التي يحسن أن تسود في المجتمع، ويبحث أيضاً في مدى صواب أو خطأ تصرفات إنسانية معينة.

فالقارئ لأول وهله قد يشعر بعدم وجود صلة بين علم الاقتصاد وعلم الأخلاق، وفي الحقيقة أنه توجد صلة لكنها غير مباشرة ولكنها ضرورية بين الاقتصاد والأخلاق، فالاقتصاد انما يبحث فيما هو كائن فعلا، في حين تنصرف الأخلاق إلى ما يجب أن يكون.

وتطبيقا لهذا فإنه يستوي من حيث التحليل الاقتصادي البحت ما يقوم به شخص ما من عملية شراء مادة كيميائية معينة لاستخدامها في صنع دواء

للقضاء على مرض معين، وما يقوم به شخص آخر من عملية شراء هذه المادة نفسها لاستخدامها في أسلحة كيميائية من النوع المحرم دوليا. هذا في حين أن هدف عملية الشراء الأولى إنساني ومن ثم أخلاقي، بينما أن هدف عملية الشراء الثانية إجرامي، وبالتالي لا أخلاقي(١).

وحقيقة القول أن علم الاقتصاد يرتبط ارتباطاً وثيقا بغيره من العلوم الاجتماعية الأخرى، ومن ناحية أخرى أن تداخل الاقتصاد مع غيره من العلوم لا يجب أن يدع مجالا للشك في أنه علم متخصص يمكن تحديد المعالم الرئيسية لمجاله.

علاقة الاقتصاد بالقانون :

يتناول القانون دراسة القواعد التي تحكم علاقات الأفراد بعضهم ببعض أو بينهم وبين السلطات العامة أو علاقة الأجهزة المختلفة للسلطة في داخل الدولة، أو بين الدول بعضها البعض وتتولى السلطة التشريعية وضع القوانين على أن تقوم السلطة القضائية بتطبيقها - بينما علم الاقتصاد يبحث عن العوامل والدوافع الكامنه التي دعت المشرع إلى وضع نص قانوني في شكل معين فالقانون والاقتصاد يؤثر كل منهما على الآخر.

فالظروف والأوضاع الاقتصادية تلعب دورا كبيرا في وضع القواعد القانونية، وأوضح مثال على ذلك ما أدت إليه الثورة الصناعية وانتشار الآلات والإنتاج الكبير من حمل الدولة على التدخل في ميدان العمل بوضع القواعد المنظمة لعلاقة العمال بأصحاب العمال والتعويض عن أصابات العمل وغيرها من التشريعات العمالية، من جانب آخر تؤثر القواعد القانونية على الأوضاع الاقتصادية. ومثال ذلك أن صدور قانون الأصلاح الزراعي في مصر أدى إلى إعادة توزيع الثروات وتقليل الفوارق بين الطبقات (٢).

* * *

---

(١) د. أحمد جامع، مبادئ الاقتصاد، دار الثقافة الجامعية، ١٩٩٤، ص ١٥، ١٦.

(٢) د. زكريا محمد بيومي، مبادئ الاقتصاد، دار النهضة العربية، ١٩٨٦ ص ٣٧.

الفصل الثاني

منهج البحث في علم الاقتصاد

يتناول هذا الفصل الأسس والأساليب وطرق البحث والدراسة والتحليل التي تستخدم من أجل التوصل إلى النتائج والمبادئ والنظريات الاقتصادية.

فالباحث الاقتصادي يتناول وصف وتحليل وتفسير الروابط السببية والكمية لمختلف الظواهر والعلاقات الاقتصادية، ومتى تم ذلك في أسلوب منطقي منسق، سمى تحليلاً، أو بحثاً علمياً.

والباحث في مجال علم الاقتصاد، لا يطمع أن تكون النتائج التي يصل إليها في نفس الدرجة من الكمال والدقة التي تحققها التجارب التي يقوم بها عالم الكيمياء أو الطبيعة في معمله، في ظروف مثالية تحكم السيطرة عليها. فعلى العكس من ذلك يتم البحث الاقتصادي من خلال مراقبة سلوك البيانات الإحصائية للظواهر الاقتصادية، والتي على رجل الاقتصاد أن يتقبلها كما هي في صورتها غير النقية، والتي يتأثر فيها هذا السلوك بكثير من العوامل الأخرى[1].

ماهية النظرية الاقتصادية :

النظرية بصفة عامة هي تفسير لظاهرة معينة، والنظرية الاقتصادية تقوم بتفسير أو شرح ظاهرة أو أكثر من الظواهرالاقتصادية، والتنبؤ بسلوكها في المستقبل[2].

فالنظريات العلمية الجديدة، هي القوة المحركة التي تتطور بها العلوم بكافة فروعها، فمن خلال تفسير وشرح العلاقات السببية للظواهر المختلفة، يمكن التنبؤ بسلوكها في المستقبل.

---

(١) John Stuart Mill, Essays on some Unsettled questions of Pollical Economy, (London, Longmans Green, 1877), P. 147.

(٢) إسماعيل صبرى عبد الله، دروس في الاقتصاد السياسي، ص ٢٩٤ – ٢٩٥، محمد فرحات عمر، طبيعة القانون العلمي، ١٩٦٦، ص ٢٣٣.

وتقوم أي نظرية على أربعة عناصر وهي(١):

أولاً: عدد من التعريفات Difinitions التي توضح بدقة المقصود بالتعبيرات المختلفة المستخدمة.

ثانياً: عدد من الفروض البسيطة simplifying Assumptions والتي تكون بمثابة شروط محددة يجب توافرها لكى تنطبق النظرية.

ثالثاً: افتراض Eypothesis، أو أكثر، يشرح الطريقة التي تنصرف بها الظواهر أو الحقائق موضوع البحث، والافتراض أما أن يكون رأياً للباحث قائماً بذاته أو استنباطات منطقية مستخلصة من فروض النظرية.

وهنا يجب الإشارة إلى ملاحظتين هامتين، وهما أن للنظرية صفتي التحديد والعمومية :

فأما أن النظرية لها صفة التحديد، فيعني أن مجال انطباقها محدد بتوافر الشروط التي أحتواتها النظرية (٢). واستخلصت نتائجها على أساسها.

وأما أن النظرية لها صفة العمومية، فيعني أنه متى توفرت تلك الشروط فإن النتائج المستخلصة لا يحد انطباقها زمان أو مكان.

رابعاً: مرحلة اختبار صحة النظرية، ويتم ذلك من خلال مقارنة تنبؤاتها بالشواهد المأخوذة من الواقع العملى، ونتيجة الاختبار، أما أن تتفق التنبؤات مع البيانات الواقعية فيؤخذ بالنظرية، وأما أن تتعارض معها فتستبعد. والباحث، وهو يقدم نظريته للأختبار، يجب أن يقف منها موقفا محايداً بأن يكون مستعدا لتعديلها – أو حتى رفضها – إذا أثبت الاختبار عدم صحتها .

وكثيرا ما يتم رفض بعض النظريات – ومن شأن أي علم متطور أن يتعرض له

---

(١) See: S. chase, Guides to Shaight ThinÙ king, (harper & Brothers, New York) 1956. pp. 25 - 26.
M.R. Cehen & E. Nagel, An introduction to logic and Sceintific Method, Harcourt, Brace & Co., New York, 1934, Ch, 11 p. 3 - 8 - 24.

(٢) M. Friedamn, Essays in Positive Economic (Univ., of Chicage Press) Part 1, pp. 14 - 15.

باستمرار من حين لآخر، وهو في حد ذاته دلالة أكيدة على استمرار حلقات التفكير والبحث التي يدفعها دائماً للأمام اكتشاف خطأ بعض التفسيرات وما ينطوى عليه هذا الاكتشاف من بحث عند التفسير الصحيح. ذلك أن رفض نظرية مالايعنى عادة اختفاء كل آثارها. فكثيرا ما تتخلف عن مثل هذه النظرية فكرة أو بداية لنظرية جديدة، تتلافى عيوبها وتستفيد من أخطائها.

أساليب التحليل الاقتصادي :

هناك عدة أساليب للتحليل الاقتصادي، وفيما يلي سوف نتناول بشئ من التفصيل ثلاثة أساليب أساسية للبحث الاقتصادي.

أولا : أسلوب التحليل المنطقي :

يتضمن هذا الأسلوب طريقتان أساسيتان يستخدمها الباحث الاقتصادي في دراسة الظواهر الاقتصادية ودراسة العلاقات بين المتغيرات الاقتصادية بعضها البعض، وهما الطريقة الاستنباطية والطريقة الاستقرائية.

١ - الطريقة الاستنباطيه Deductive Method

تتمثل هذه الطريقة بأن يضع الباحث الاقتصادي عدد من المقدمات Premises المسلم بصحتها، ثم يستخلص منها عن طريق التفكير العقلي المنطقي النتائج التي تترتب عقلا على هذه المقدمات[١].

ويعرف هذا المنهج من الناحية الفنية بأسلوب بناء أو تركيب النماذج، والنموذج الاقتصادي عبارة عن بناء نظري يمثل وجوها معينة للنظام الاقتصادي أو لجانب معين منه وهو افتراض أكثر من وقائع، كما أن الطريقة الاستنباطية تتميز بجاذبيتها للعقل، نظراً لخطواتها اللفظية المتسلسلة، هذا فضلا عن كونها طريقة سهلة لاستخلاص النتائج حين تكون بصدد مقدمات بسيطة لا تحتوى على عدد كبير من المتغيرات.

ومثال لذلك إذا وضعنا مقدمتين بسيطتين :

---

(١) See: JOHN Stuart Mill, Essay on some unsettied Questions of Political Economy, (London Longnaus Green, 1977), P. 177.

أ - الدخل النقدي للفرد محدود.

ب - ما لا يستهلك من الدخل الفردي يوجه إلى الادخار.

فإنه يمكننا استخلاص النتيجة المنطقية التالية :

«كلما زاد الفرد من إنفاقه على الاستهلاك، قل ما يدخره».

ويستند أكثر النماذج الاقتصادية إلى الطريقة الاستنباطية - ولكن يمكن أن نؤكد أن مدى صحة التعليمات أو النتائج النظرية المستلخصة على هذا النحو إنما يتوقف على عوامل ثلاثة :

سلامة مجرى التفكير العقلي المنطقي، وصحة المقدمات الأصلية، ودرجة اتباع الإنسان نفسه للمنطق العقلي - وبتوافر هذه العوامل فإن النتائج المستخلصة منها عن طريق منطقي سليم تماماً ستكون صحيحة ومعبرة فعلا عن الواقع.

٢ - الطريقة الاستقرائية :

وتتمثل هذه الطريقة في اعتماد الاقتصادي بصفة أساسية على الوقائع التاريخية والبيانات الإحصائية والمشاهدات، والملاحظة، وهو يحاول التوصل إلى نتائج وتعميمات عن طريق التحليل المنتظم للوقائع المعروفة والمشاهدة في الحياة الواقعية.

وتتفق الطريقة الاستقرائية مع الطريقة الاستنباطية في أن الباحث الاقتصادي يضع عدد من الافتراضات أو التعميمات أو المقدمات التي يفترض أنها صحيحة، ولكن تختلف الطريقتان عن بعض من حيث الأدوات التي يعتمد عليها الباحث في كل منهما.

ونخلص من هذا في الحقيقة إلى أن الاستنباط والاستقراء ليست طريقتين متعارضتين تستبعد كل منهما الأخرى، بل على العكس من ذلك تماماً فهما طريقتان مترابطتان وتستلزم كل منهما الأخرى، فليس هناك ما يمكن أن يسمى استقراء خالصاً Pure induction، أي بحثا تجريبياً دون أن تكون هناك فكرة مسبقة عن الأهمية النسبية للمتغيرات موضع البحث وعن طبيعة العلاقات بينهما.

بعبارة أخرى، من الصعب أن نقوم ببحث تجريبي empirical دون أن يكون هناك نوع من الافتراض Hypothesis يسترشد به الباحث، ويعصم البحث من أن يتحول إلى

عملية تجميع للحقائق غير ذات معنى، ومن ناحية أخرى فإن الاستنباط الخالص Pure deduction في الاقتصاد أمر يستحيل تصوره إذا أريد للتحليل الاقتصادي ألا يكون مجرد تمرينا عقلية في المنطق المجرد.... إذ لابد أن يكون للاستنباط في هذا النوع محتوى واقعيا من الحقائق، بعبارة أخرى، لابد أن يصحبه استقراء(1).

ومن جانب آخر يساعد التحليل الاستنباطي في انتقاء الوقائع ذات المغزى التي يتعين دراستها بواسطة التحليل الاستقرائي ومن هذا كله يتضح أن الطريقتين الاستنباطية والاستقرائية هما طريقتان للبحث والتحليل متكاملتان وغير متعارضين.

ثانيا : أسلوب التحليل الرياضي :

تستخدم الرياضيات كأداة للتعبير الكمي، ويعتبر التحليل الرياضي في حد ذاته نوع من التحليل المنطقي، ويمتاز عن الأسلوب اللفظي بأنه يمكن الباحث من استيعاب كثير من المتغيرات والحقائق التي يتعذر العقل الألمام بها دفعة واحدة، فإستخلاص النتائج من العديد من المقدمات ليس أمراً في متناول العقل البشري تحقيقة، دون الاستعانة بوسيلة أخرى غير مجردة الاستدلال باستخدام الاستنباط والاستقراء، فلابد من وسيلة أخرى تتصف بالقوة والعموم، ويسهل بها تجزئة مشكلة الاستنتاج المنطقي، ولاشك أن الرياضة هي مثال لتلك الوسيلة التي تزلل هذه الصعاب التي يعجز أمامها العقل البشري من التوصيل إلى نتائج المرجوة.

ومن أهم أدوات التحليل الرياضي، الرسم البياني، حيث يبسط التعبير عن الفكرة ويسمح باستيعابها بسرعة، هذا بالاضافة إلى الأدوات الأخرى مثل المعادلات والدوال والمصفوفات والنماذج المركبة.

ثالثاً : أسلوب التحليل الإحصائي :

يعتبر أسلوب التحليل الاحصائى من أهم الأساليب التي يعتمد عليها الباحث الاقتصادي عند دراسة ظاهرة من الظواهر الاقتصادية. وعادة ما يلجأ الباحث في علم الاقتصاد إلى وسائل التحليل الإحصائي لغرضين هما :

---

(1) MAX BLACK, "The definition of the Scientific Method" in Robert. C. Strauffer, ed, scinece and Civilization (Madison, University of Wiscansin Press, 1949), p. 81.

١ – القياس الكمي للعلاقات بين الظواهر الاقتصادية، فالبيانات الإحصائية الخاصة بالظواهر الاقتصادية موضوع البحث، والتي يجمعها الباحث من الحياة العملية، يتناولها بأسلوب التحليل الإحصائي لتقدير المقاييس الكمية للعلاقات بينها.

٢ – اختبار صحة النظريات الاقتصادية، من خلال اجراء مقارنة بين نتائج وتنبؤات النظرية بالمشاهدات الواقعية. ويتم ذلك من خلال تجميع أكبر قدر من البيانات الإحصائية المتعلقة بالظواهر موضوع الدراسة، وكما توجد في الحياة العملية – ثم يستعين الباحث بعد ذلك بالقوانين والطرق الإحصائية للتحليل ليستخلص بواسطتها سلوك هذه الظواهر واتجاهات العلاقات السببية بينها. ثم يقارن هذه الاستنتاجات بالتنبؤات والنتائج التي تقول بها نظريته.

مثال ذلك : إذ كان هناك افتراض «أن إنتاجية العمال الصناعيين ترتبط بعلاقة طردية مع مستوى الأجور الصناعية» فإننا على أساس هذا الافتراض، نستطيع التنبؤ بأن إرتفاع الأجور سوف يؤدى إلى زيادة في الإنتاج الصناعى. ولكن قبل أن نقبل هذا الافتراض، علينا أن نختبر صحته أولاً.

القوانين الاقتصادية :

يطلق الاقتصاديين تعبير القوانين الاقتصادية على مختلف المبادئ والتعميمات التي توصل إليها الباحثين الاقتصاديين إلى اثبات صحتها من خلال استخدام أساليب التحليل الاقتصادي المختلفة السابق ذكرها.

والقوانين الاقتصادية تلعب دوراً هاماً في تحليل المواقف والمشكلات الجديدة التي تعرض في الحياة الاقتصادية للمجتمع، وبفضل هذه القوانين يمكننا فهم حركة النظام الاقتصادي، كما نستطيع التنبؤ بالنتائج التي ستنتهى إليها بعض المواقف المعنية.

فالقوانين الاقتصادية قوانين موضوعية مستقلة عن إرادة الأفراد الذين يمارسون النشاط الاقتصادي في المجتمع، ولكن طريقة أداء هذه القوانين ليست بالحتم مستقلة ومطلقة وغير قابلة للتبديل تماماً مثل تلك القوانين التي تنتهى إلى تقريرها العلوم الطبيعية كقانون الجاذبية مثلاً. وتفسير ذلك أن علم الاقتصاد يهتم

بالكائنات الإنسانية وهذه الكائنات على العكس من المواد غير الحيه لها تفكيرها المستقل وأرادتها الخاصة، مما ينتج عنه استحالة التاكيد يقينا بردود الفعل التي سيحدثها فيها موقف معين في كل زمان وفي كل مكان. فعلم الاقتصاد يسعى إلى التوصل لتعميمات ومبادئ تكون حجة بالنسبة للعدد الأكبرمن الأفراد في الغالب من الحالات.

ولذلك لا تعدو القوانين الاقتصادية أن تكون تقريراً للاتجاهات التي يغلب أو يحتمل أن تنتج إذا ما توافرت أسباب معينة، وهذا يعتبر من أهم الفروق بين القوانين الاقتصادية والقوانين الطبيعية الأخرى.

ويمكن توضيح ذلك بالمثال التالي : يعتبر قانون العرض والطلب من أهم القوانين الاقتصادية، وقانون الطلب يظهر بصفة عامة أنه كلما انخفض ثمن السلعة زادت الكمية المطلوبة منها. فإذا كانت هذه القاعدة تنطبق على النسبة الأكبر من أفراد المجتمع فإنها لا تنطبق على الكل، فقد يكون لدى بعض الأفراد كميات كافية من السلعة في الوقت الذي انخفض فيها ثمنها، وبالتالي لن يقبلوا على شراء المزيد منها.

التوازن الاقتصادي :

يمكن تعريف التوازن الاقتصادي بأنه حالة لا توجد معها أية أسباب تدعو إلى احداث تغيير في الوضع الاقتصادي الذي تم التوصل إليه.

فالتوازن الاقتصادي يعبر عن الوضع الأمثل الذي تسعى جميع الوحدات الاقتصادية الوصول إليه. ونلاحظ أنه نادرا ما يتم التوصل في الحياة الواقعية إلى حالة التوازن الاقتصادي، ويرجع ذلك إلى التغيرات المتواصلة التي تتعرض لها الحياة الاقتصادية، والتي لا تتوقف عند حد، ولهذا فإنه توجد على الدوام في كافة وجوه الحياة الاقتصادية للمجتمع، وفي كافة اجزائها، اتجاهات نحو تحقيق التوازن، لكنه نادرا ما يتحقق فعلاً.

وفي كثير من الأحيان ونحن بصدد تحليل مشكلة اقتصادية أن نبدأ أولاً بافتراض تحقق حالة توازن اقتصادي معينة، ثم ندخل في التحليل بعد ذلك

عنصرا أو سببا معيناً من عناصر الاضطراب ونبحث آثار الموقف الجديد بعد أن تغير نتيجة لهذا على المتغيرات المناسبة في المشكلة محل البحث.

ويمكن أن نميز في علم الاقتصاد بين نوعين من التوازن الاقتصادي الأول على المستوى الجزئي، والثاني على المستوى الكلى. والتوازن الاقتصادي الجزئي يرتبط بالتحليل الجزئي، ومثال ذلك توازن الوحدة الإنتاجية، وتوازن المستهلك، وتوازن المشروع، وتوازن الفرع الإنتاجي، بينما يرتبط التوازن الاقتصادي الكلي بالتحليل الاقتصادي الكلى، ومثال ذلك توازن الوحدات الإنتاجية وتوازن الدولة وتوازن الدخل القومي.

* * *

الفصل الثالث

المشكلة الاقتصادية

تتمثل المشكلة الاقتصادية في أي مجتمع من المجتمعات في عدم القدرة على إشباع جميع الاحتياجات البشرية من خلال الموارد المتوافرة داخل المجتمع نظراً لندرتها.

فالمشكلة الاقتصادية بدأت مع وجود الإنسان على الأرض، ولازمته منذ بدء الخليقة حتى يومنا هذا، وعلى الرغم من الجهود الدائمة التي بذلها الإنسان على مر العصور لمواجهة مشكلته الاقتصادية إلا أن هذه الجهود لم تسفر عن حل نهائي لها.

وقد تطرح هذه المشكلة في إطار من تصور وجود إنسان منعزل تستخدم طاقاته الجسمانية والذهنية في الصراع مع الطبيعة المحيطة به أو الموارد التي يمكن تطويعها لتلبية ما يشعر به من حاجة إلى إشباع رغباته المختلفة. ولكن من الواضح في عصرنا الحالى أن الإنسان لا يعيش تلك الصورة المنعزلة ولكن الطابع الاجتماعي الذي يسود المجتمعات يفرض نفسه بحيث أضحى ارتباط الإنسان بغيره من الأفراد داخل الجماعة الواحدة حقيقة تقوم عليها كل الدراسات المتعلقة بالمشكلة الاقتصادية بالنظر إلى المشاركة المتحققة بين الأفراد في العلاقات الاقتصادية والاجتماعية داخل أي بلد من البلاد، وعلى ذلك فإن مظاهر التشابك في العلاقات بين الأفراد، ووجود قدر كبير من الاحساس بضرورة التعاون فيما بينهم هو الذي يفسح المجال لأعمال الخبرات والتجارب الشخصية التي تقود الفرد إلى تحديد اختياره بين ما ينتجه وما يتخصص فيه وما يتركه لغيره.

فالمشكلة الاقتصادية في جوهرها هي مشكلة ندره، فيرى الفكر الاقتصادي السائد أن المشكلة الاقتصادية توجد عندما نكون بصدد حاجات انسانيه غير محدودة، في مواجهة موارد اقتصادية نادرة، مما يستلزم معه القيام بعملية الموازنة والاختيار بينهما، أي ترتيب الحاجات بحسب أولوياتها في درجة الأشباع،

ثم تحديد حجم ونوع الموارد التي تستخدم لتحقيق ذلك، وهذا ما يدخل في نطاق علم الاقتصاد.

عناصر المشكلة الاقتصادية :

بعد أن تعرضنا لمفهوم المشكلة الاقتصادية يمكن أن نجمل عناصر المشكلة الاقتصادية في ثلاثة عناصر أساسية وهي :-

١ - الحاجات.

٢ - الموارد.

٣ - كيفية توزيع الموارد على الحاجات.

الحاجـــات :

يمكن تعريف الحاجات بأنها الرغبة في الحصول على الوسائل اللازمة لوجود الإنسان أو لتطورة، ولكل فرد منا مجموعة من الحاجات التي يحس بها ويرغب في إشباعها، وهذه الحاجات تتفاوت فيما بينها من حيث درجة شعور الفرد بها، أو من حيث درجة الحاحها عليه، فمنها حاجات ذاتية تلازم الإنسان منذ ولادته، كحاجته إلى مأكل يسد رمقه، أو ماء يروى ظمائة، أو إلى ملبس يقيه من تقلبات الجو، وإلى مسكن يأوى إليه ويحتمى به، ومنها حاجات مكتسبة تنشأ نتيجة للتطور الجسمانى والفكرى والحضارى، سواء كان ذلك خلال دورة الحياة العادية للفرد، والتي تتمثل في انتقاله من مرحلة الطفولة إلى مرحلة الشباب فالشيخوخة، فالكهولة، وما يصاحب ذلك من تغيير وتنوع وتزايد فيما يحتاج ويرغب في اقتنائه، وكان ذلك خلال الدورة المكتملة للبشرية، كانتقالة من العصر الذي كان يحاول أن يكتشف فيه ماحوله من نبات وحيوان، إلى العصر الذي يحاول أن يكتشف فيه ما يحيط به من كواكب وأجرام [(١)].

وعموما تتصف الحاجة الإنسانية بمجموعة من الخصائص الرئيسية التالية :

- الحاجات الإنسانية غير محدودة أو لانهائية :

في الحقيقة لو نظرنا إلى حياة الفرد اليومية سوف نشاهد تعدد الحاجات

---

(١) د. محمد خليل برعي، مبادئ الاقتصاد، دار الثقافة العربية ١٩٩٢، ص ١٣، ١٤.

الإنسانية التي يشعر بها الفرد، ولا يمكن حصرها على الإطلاق (فالحاجات متعددة)، فمن الطبيعي أن يحس الإنسان بحاجته إلى أشياء كثيرة فهو حينما يتعرض للجوع أو العطش أو العرى إنما يحس بحاجة ماسة إلى المأكل أو المشرب أو الملبس. وقد تكون الحاجة التي يشعر بها الفرد غير ذات مدلول اقتصادي، فالحاجة إلى الراحة مثلاً بعد عناء أو مشقة، أمر شخصى له أبعاد نفسية وطبية والحاجة إلى استنشاق الهواء أو شرب الماء أو الضحك لا تثير المدلول الاقتصادي الذي يتصل بالمشاكل الاقتصادية التي تصادف الفرد.

ومن الكتاب مثل روبنز "Robbins" من لا يعتبر الحاجة اقتصادية في ذاتها ولكنها تكون كذلك من خلال الوسيلة التي تلزم لإشباعها.

ولذلك فإن الحاجة الاقتصادية تتميز عن الحاجة غير الاقتصادية بسبب وسيلة الإشباع وموضوع الحاجة ذاتها.

كما أن الحاجات متزايدة نتيجة ظهور الاكتشافات وكثرة الاختراعات تولدان في الإنسان رغبات جديدة وتشعره بأنه في حاجة لم تكن تخطر له من قبل، فيتمنى ويود ويسعى لإشباعها. وما أن يشبع الفرد مجموعة من الحاجات التي كان يتطلع إليها في الماضى، حتى يجد نفسه أمام مجموعة أخرى أبعد منالا من سابقتها، ومن ثم فإنه لا يلبث أن يعاود السعى لإشباع هذه المجموعة الجديدة، وما يكاد يصل إلى هدفه الجديد حتى تنكشف أمامه مجموعة أخرى من الأهداف لم تكن واضحة له من قبل ٠ وهكذا نجد أن أي محاولة يبديها الإنسان لإشباع حاجاته القائمة، سواء عن طريق زيادة الإنتاج أو التفنن في الابتكار، تفتح أمامه آفاقاً جديدة لمزيد من الحاجات.

كما تتميز الحاجات بانها متجددة وهذا مايزيد من حدة المشكلة الاقتصادية، ومثال ذلك حاجة الإنسان إلى المأكل إنما تتجدد ثلاث مرات يوميا وحاجته إلى الترفية والتنزه تتجدد مرة كل اسبوع وحاجته إلى قضاء فصل الصيف في أحد المصايف إنما تتجدد مع قدوم كل صيف، وهكذا نلاحظ أنه بالرغم من قيام الإنسان بإشباع حاجة من حاجاته لا يعني مطلقا التخلص من الحاحها عليه واسقاطها نهائيا من قائمة حاجاته، إذ سرعان ما يتجدد الشعور بها.

وعلى الرغم من أن الحاجة غير محدودة إلا أنها قابلة للإشباع فكل حاجة يشعر بها الإنسان قابلة للإشباع بعد حد معين فحاجة الإنسان للمأكل قابلة للإشباع فلابد أن يصل الإنسان إلى نقطة تتحقق فيها إشباعه وكذلك حاجة المشرب أو الملبس أوالتنزه، وإن كان حد التشبع يختلف من فرد إلى فرد آخر.

كما تتميز الحاجة بانها قابلة للاحلال محل بعضها البعض، فعلى سبيل المثال يمكن احلال حاجة الإنسان إلى شرب القهوه إلى شرب الشاى، وهذا الاحلال قد يكون كاملا أو قد يكون ناقصا، وهو يتوقف على تقدير المستهلك نفسه (١).

ولظاهرة الاحلال أهميتها في حل المشكلة الاقتصادية كما سنرى في الفصول القادمة.

كما تتميز الحاجة أيضاً بانها قابلة للقياس النسبى، وهذا المقياس مقياس شخصى يختلف من فرد لاخر، فالانسان يقيس حاجاته بأن يوازن بينها من حيث أهميتها، وبعبارة أخرى فإن الإنسان قادر على ترتيب حاجاته من حيث أهميتها ترتيبا تنازليا، هذا عن الجانب الأول من جوانب المشكلة الاقتصادية.

المـــوارد :

تمثل ندرة الموارد الجانب الثاني من جوانب المشكلة الاقتصادية، فالمشكلة الاقتصادية لا تنشأ فقط نتيجة لوجود هذه الحاجات والحاحها على الأفراد، ولكنها تنشأ لأن الموارد المتاحة عادة ما تكون قاصرة على إشباع كل هذه الحاجات.

ويقصد بالموارد مختلف السلع والخدمات التي تستخدم لإشباع حاجات الأفراد، ووصف الموارد بأنها نادرة يقصدبها الندرة النسبية وليس الندرة المطلقة، والمقصود بالندرة النسبية هو قدرة الموارد المتاحة بالنسبة لحاجات الأفراد الكثيرة المتعددة.

ويمكن اعطاء مثال توضيحى لمفهوم الندرة النسبية،فالكمية الموجودة من سلعة ما، ولتكن القمح، قد تكون أكثر من الكمية الموجودة من سلع أخرى كالفحم، ومن ثم

(١) د. زكريا محمد بيومي، مبادئ الاقتصاد، دار النهضة العربية، ص ١٧.

نقول أن الفحم أكثر ندرة من القمح من الناحية المطلقة، ولكن إذا كان احتياجنا إلى القمح يفوق كثيراً احتياجنا من الفحم، ففي مثل هذه الحالة قد يكون القمح أكثر ندرة من الفحم من الناحية النسبية، فمثلاً إذا افترضنا أن الحاجة إلى هاتين السلعتين، والكميات الموجودة كالتالي:

	الحاجة	الكمية المتاحة
القمح	٦٠٠	٢٠٠
الفحم	٢٠٠	١٠٠

بمشاهدة هذه النسب نلاحظ أنه بالرغم من أن الكمية الموجودة من القمح أكثر من الكمية الموجودة من الفحم من الناحية المطلقة، إلا أن هذه الكمية لا تفي إلا بثلث الحاجة إليها، وعلى ذلك فإنه من الناحية النسبية يكون القمح أكثر ندرة من الفحم.

وإذا كان الفرد يستطيع أن يحل المشكلة الاقتصادية أو يقل من حدتها على أقل تقدير، متى وجه كل جهوده وإمكانياته لزيادة موارده المتاحة لإشباع المزيد من حاجاته المتعددة، إلا أن هذا لا يعتبر حلا نهائيا للمشكلة، إذ أنه بالاضافة إلى ماسبق قوله من أن الحاجات تتسم بالتزايد المستمر والتجدد الدورى، والتنوع الكبير، فإننا نجد أن الموارد من الناحية الأخرى تتسم بالاضافة إلى ندرتها – بإنها غير متخصصة، ويمكن استخدامها في أكثر من وجه من وجوه الاستخدام، أو بمعنى أخر لها استخدامات بديلة، فالأرض يمكن أن تستخدم لتربية الماشية، كما يمكن أن تسخدم للحصول على الأخشاب، أو زراعتها لإنتاج المواد الغذائية للانسان، او استخدامها في إنشاء المساكن أو المصانع أو الوحدات التجارية.

وماينطبق على الأرض كمورد ينطبق بالنسبة لبقية الموارد، حيث نجد أنها لا تحتوى على صفات خاصة تجعلها قادرة على إشباع حاجات معينة دون غيرها، ولكن لها من الخصائص ما يجعلها قادرة على إشباع العديد من الحاجات، ومن ثم فإن زيادة استخدام مورد معين في درجة معينة من وجوه الاستخدام المختلفة لابد وأن تكون على حساب الاستخدامات الآخرى لهذه الموارد.

والموارد النادرة وحدها هي التي تثير مشكلة اقتصادية، ولذا يطلق عليها

الاقتصاديين الموارد الاقتصادية، ويشترط أن تتوافر مجموعة من الشروط في المال حتى يكتسب الصفة الاقتصادية [1].

وتتمثل هذه الشروط فيما يلي :

١ – أن يكون محلا للتملك :

فكثير من الأموال توجد في المجتمع ولاتعتبر من الأموال الاقتصادية لعدم قابليتها للتملك، مثال ذلك الهواء وأشعة الشمس ويكتسب هذا المال الصفة الاقتصادية متى أصبح مملوكا لسبب من الأسباب مثل الهواء المعبأ في اسطوانات الاكسجين المستخدم في الوحدات الإنتاجية المختلفة.

٢ – أن يكون محلا للتصرف :

ويعتبر المال محلا للتصرف متى أمكن اتيان التصرفات القانونية عليه من بيع وشراء واجاره.

٣ – أن يكون نادراً :

أن يوجد المال في المجتمع بكميات محدودة بالنسبة للحاجات الإنسانية المختلفة، ويستوى أن تكون الندرة راجعة لظروف طبيعية لايستطيع الإنسان التحكم فيها كما هو الحال بالنسبة للخامات الموجودة في باطن الأرض، أو المهارات الفنية، كالطبيب والمغنى أو تكون الندرة راجعة إلى ظروف مصطنعة كظروف الاحتكار أو ظروف اجتماعية ترجع إلى عادات وتقاليد المجتمع مثل تحريم لحوم الخنزير في الدول الاسلامية وتقديس الابقار في الهند.

٤ – أن يكون للمال قيمة تبادلية :

ويقصد بذلك أن يكون المال له قيمة في السوق، ويكون الافراد على استعداد لشراءة – وهذا الشرط هو نتيجة منطقية للشرط السابق وهو الندرة، ولذلك لا يعتبر الضوء والهواء له قيمة تبادلية رغم منفعته الهائلة حيث لا يتعامل فيها في الأسواق ويتم الحصول عليها دون أية مقابل.

---

(١) د. زكريا محمد بيومى، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ١٨، ١٩.

تقسيم السلع والخدمات :

تنقسم السلع والخدمات إلى عدة تقسيمات سوف نتناول أهمها :

أولاً : تنقسم السلع والخدمات معاً إلى نوعين، استهلاكية وإنتاجية، ويقصد بالأموال والخدمات الاستهلاكية تلك التي تصلح لإشباع الحاجات الإنسانية بطريقة مباشرة مثال الأموال والخبز والسيارات والملابس، ومثال للخدمات خدمة العلاج، وخدمة التعليم ومشاهدة فيلم سينمائي.

ويقصد بالأموال والخدمات الإنتاجية تلك التي لا تصلح لإشباع الحاجات الإنسانية بطريقة مباشرة وحالة، ولكنها تستخدم في إنتاج أموال وخدمات استهلاكية تكون صالحة لإشباع الحاجات الإنسانية ومثال الأموال الإنتاجية الأرض والآلات والمواد الأولية. ومثال الخدمات نقل البضائع وعمل العمال، والطاقة المحركة.

ويلاحظ هنا أن بعض الأموال لها صفتان استهلاكية وإنتاجية مثل الفحم إذا ما أستخدم في التدفئة فإنه يعتبر مال استهلاكي، وإذا ما أستخدم في إدارة الة إنتاجية يعتبر مال إنتاجي، ويلاحظ أن العبرة في اعتبار الأموال والخدمات الاستهلاكية ليست هي طبيعة المال أو الخدمة بقدر ما هي طبيعة الدور الذي يقوم به هذا المال أو الخدمة والغاية التي تستخدم من أجلها، فيعتبر المال أو الخدمة إنتاجه إذا كان المقصود به أن تستخدم في عملية الإنتاج من أجل إنتاج سلع وخدمات جديدة، بينما إذا كان المقصود به أن تستخدم في عملية استهلاكية فإنه يعتبر مالا أو خدمة استهلاكية.

ثانياً: تنقسم السلع والخدمات إلى أموال حرة وأموال اقتصادية والأموال الحرة هي التي توجد في المجتمع بكميات كبيرة تكفي لتغطية كافة حاجات الأفراد وبالتالي لا تدعو معها الحاجة إلى القيام بأي مجهود للاقتصاد في استعمالها، ومثال ذلك الهواء واشعة الشمس والماء في بعض الظروف والاحوال.

ولا يهتم علم الاقتصاد بدراسة هذه الأموال – وعلى الرغم من أن الأموال الحرة مفيدة وحيوية إلا أنه لا يوجد لها ثمن في السوق نظراً لتوافرها بكيمات كبيرة.

والأموال الاقتصادية هي التي توجد في المجتمع بكيمات محدودة ونادرة بالنسبة إلى الحاجات الإنسانية التي تصلح لإشباعها ويتدخل علم الاقتصاد ليوضح لنا كيفية استخدام هذه الأموال أفضل استخدام ممكن بهدف تحقيق اكبر إشباع للحاجات الإنسانية.

ومن هنا وصفت هذه الأموال بالاقتصادية، وهذه الأموال نظراً لندرتها النسبية أي بالنسبة للحاجات الإنسانية يكون لها ثمن في السوق، ومثال الأموال الاقتصادية الماس والذهب والبترول والماء في بعض الدول التي لا يوجد بها موارد مائية.

ثالثاً : تنقسم السلع والخدمات إلى ضرورية وكمالية، فالسلع الضرورية تلك السلع التي تشبع حاجة ملحة لدى الفرد مثل المأكل والمشرب والملبس والعلاج، ومفهوم السلعة الضرورية يتوقف بالنسبة لطبيعة الحاجة الضرورية على ظروف الزمان والمكان، بينما السلع الكمالية تشبع حاجة غير ملحة لدى الفرد، فالسيارة قد تكون ضرورية في بلد متقدم أو غنى بينما تكون غير ذلك في بلد متخلف أو فقير، والثلاجة كانت بالأمس القريب سلعة كمالية بحيث كانت الحاجة إليها أقل الحاحاً في ظروف المرحلة السابقة ثم اصبحت ضرورية حتى في البلاد المتخلفة، ومثل ذلك جهاز الراديو والتليفزيون والهاتف إلى غير ذلك من السلع التي اصبحت مع التطور الحضارى وتغير أنماط السلوك الإنساني ومظاهر الإشباع في صورة المختلفة بمثابة السلع الضرورية، والعبرة إذن في التفرقة بين طبيعة السلعة الكمالية والضرورية، بالنظر إلى مدى التقدم الحضارى والاقتصادي والمعيشى، الذي يمكن أن يحول السلعة الكمالية التي لا يستهلكها إلا عدد ضئيل من الأفراد تسمح دخولهم أو ثرواتهم باستهلاكها إلى سلعة ضرورية يمكن استهلاكها على نطاق واسع بواسطة عدد كبير من الأفراد – بصفة عامة يمكن أن نقرر أن اعتبار سلعة ما ضرورية أو كمالية أمر يختلف من فرد الى آخر ومن مكان إلى آخر ومن زمان إلى آخر.

رابعاً : تنقسم السلع والخدمات إلى سلع معمرة وغير معمرة فالسلع المعمرة هي التي يقتنيها المستهلك لغرض الحصول منها على إشباع معين، ولكنه لا يستهلكها مرة واحدة، وإنما يتم ذلك على مدى فترة زمنية معينة، ومثال هذا النوع من

السلع، الثلاجة و السيارة و جهاز التليفزيون و الة التصوير، فكل هذه السلع يمكن أن تشبع حاجة الإنسان لفترة طويلة من الزمن.

أما السلع غير المعمرة، هي تلك التي تشبع حاجة الفرد من خلال استخدامها مرة واحدة فقط، مثال ذلك الطعام أو الدواء أو تذكرة المسرح أو السينما،الى غير ذلك مما تزخر به حياة المستهلك اليومية من سلع وخدمات تستهلك تماماً بمجرد الحصول منها على الإشباع المطلوب.

توزيع الموارد على الحاجات :

بعد العرض السابق لاهم عناصر المشكلة الاقتصادية التي تتمثل في تعدد الحاجات الإنسانية، وندرة الموارد،وعدم قدرتها على إشباع كافة هذه الحاجة يأتي العنصر الثالث وهو توزيع الموارد على الحاجات ومن هنا فإن كل فرد، وفي أي وقت من الأوقات يحاول أن يوزع ما لدية من مواردة على ما يحس به من حاجات فأسلوب توزيعه يحقق له أكبر قدر من الإشباع لهذه الحاجات.

ويختلف الافراد فيما بينهم في أسلوب التوفيق بين الموارد والحاجات، فالأفراد يتباينون فيما بينهم حسب أنواع حاجاتهم ودرجة الحاح كل منها من ناحية، وحسب مواردهم المتاحة من ناحية أخرى.

فالاسلوب الذي يعتبر مناسبا بالنسبة لفرد معين قد لا يكون كذلك بالنسبة لشخص آخر، فقد يشعر فرد ما أنه سيكون في وضع أفضل إذا ما أنفق على ملبسه أكثر مما ينفق على طعامه، في حين أن فرد آخر قد يفضل أن ينفق على الطعام أكثر مما ينفق على الملبس، وقد يفضل فرد ما أن يذهب إلى السينما أو المسرح بدلا من تناول وجبة شهية من الطعام وهكذا يختلف الأفراد فيما بينهم في سلوكهم، فكل يسلك طريقا يعتقد أنه الاصوب. وليس معنى ذلك أنه لا توجد قاعدة أو قانون عام يربط بين هذه التصرفات المختلفة للأفراد، ولكن الحقيقة عكس ذلك، إذ أن هناك مجموعة من القوانين تحكم سلوك الافراد بصفة عامة – سواء كانوا منتجين أو مستهلكين، وتجعلهم يتصرفون في إطارها، وإن اختلفوا داخل هذا الإطار – هذا عن المشكلة الاقتصادية على المستوى الجزئي أي مستوى الأفراد،ولكن المشكلة الاقتصادية توجد أيضاً على المستوى الكلي أو المستوى القومي.

المشكلة الاقتصادية على المستوى القومي :

لا تختلف المشكلة الاقتصادية من المستوى الجزئي إلى المستوى الكلي من حيث جوهرها، وإن اختلفت من حيث صورتها .. فالمشكلة الاقتصادية على المستوى القومي تتمثل في أن أي مجتمع من المجتمعات له حاجاته المتعددة والمتجددة والمتزايدة، بينما مواردة محدودة.

فلكل مجتمع موارده المحدودة والتي تتمثل في مجموع ما يمتلكه الأفراد من موارد، مضافاً إليها تلك الموارد التي لاتعتبر موضعا لملكية خاصة ولكنها ملك للمجتمع مثل آبار البترول والغابات ومصائد الأسماك والمحاجر والمناجم.... الخ، وفي ذات الوقت لكل مجتمع حاجاته المتنوعة والمتجددة والمتزايدة،وتسعى الحكومات وأجهزتها المختلفة إلى التغلب على هذه المشكلة من خلال القيام بعملية توزيع لموارده المحدودة على استخداماتها المختفة، لتحقيق أكبر أشباع ممكن للحاجات الجماعية، وفقا لأولويات معينة تتناسب مع احتياجات أفراد كل مجتمع.

ولاشك أن الأولويات والتفضيلات التي تأخذ بها دولة تختلف عن تلك التي تأخذ بها دولة أخرى، ويتوقف هذا على طبيعة النظام التي تتبعه الدول، هل نظام رأسمالي أم نظام اشتراكي.

أبعاد المشكلة الاقتصادية :

بعد أن تعرضنا للمشكلة الاقتصادية وعناصرها، أصبح من الضروري أن نتعرف على الأبعاد الأساسية لعلم الاقتصاد، وتتمثل بصفة رئيسية في الاجابة على الأسئلة الثلاثة الآتية :

أولاً : ما هي السلع التي يجب أن تنتج وباي كميات ؟

أمام ندرة الموارد الاقتصادية، وعدم كفايتها لإنتاج كافة السلع الضرورية لإشباع حاجات أفراد المجتمع، أصبح على متخذى القرار داخل المجتمع أن يقوموا باختيار السلع الأكثر أهمية للأفراد حتى يتم إنتاجها، في مقابل التضحية بباقي السلع الأقل أهمية.

ويثور التساؤل حول من الذي يتخذ هذا القرار، لاشك أن الوضع يختلف من نظام إلى أخر، ففي النظام الرأسمالي يتخذ المنتجين قرار ما هي السلع التي يجب أن تنتج والكميات التي تنتج بها، أما في النظام الاشتراكي الذي يقوم على التخطيط، يتولى جهاز التخطيط مثل هذه القرارات - وسواء كان النظام اشتراكيا أو راسماليا، فإن مجموعة القرارات التي سبق لكل فرد أن اتخذها والخاصة بأوجه الانفاق التي يوجه إليها دخله هي التي تحدد ماذا يتم بأي كميات، ومعنى ذلك أن قرارات المستهكلين هي التي تحدد في النهاية القرارات الخاصة بإنتاج السلع، فالاستهلاك هو العامل المحرك للإنتاج.

ثانياً: كيف تنتج السلع ؟ تتعدد الطرق التي يمكن استخدامها لإنتاج السلعة الواحدة،ويرجع تعدد هذه الطرق إلى تعدد النسب التي تخلط بها عناصر الإنتاج المختلفة لإنتاج أي سلعة من السلع، فكمية معينة من سلعة ما، يمكن إنتاجها باستخدام وحدة واحدة من العمل وخمس وحدات من رأس المال، ونفس الكمية قد يمكن إنتاجها باستخدام وحدتين من العمل وأربع وحدات من رأس المال، وهكذا نجد أن هناك العديد من النسب التي يمكن أن تمزج بها العوامل المختلفة للحصول على حجم معين من الإنتاج،ولذا أصبح على متخذى القرار أن يختار.... من بين هذه النسب المختلفة تلك النسبة التي تتلائم مع الندرة أو الوفرة النسبية لكل عنصر من عناصر الإنتاج - أو من جهة أخرى على مستوى أسعار عناصر الإنتاج داخل المجتمع.

ولا شك أن مثل هذا الاختيار لطريقة الإنتاج يتوقف على القرارات الفردية التي سبق أن اتخذت بالنسبة لاوجه النشاط المختلفة التي يوجه إليها كل فرد موارده، فالمنتج حينما يستخدم المزيد من رأس المال والقليل من العمل فإن ذلك قد يرجع إلى ارتفاع مستوى اجور العمال، الذي ينشأ عادة نتيجة للنقص النسبى في المعروض من العمل، وهذا بدوره يرجع عادة إلى اعراض العمال عن ممارسة مثل هذا النشاط، والعكس صحيح، إذ نجد أن اقبال العمال على نشاط إنتاجي معين، يؤدي إلى زيادة المعروض من العمل، وبالتالي إلى انخفاض مستوى الأجور، مما يشجع المنتجين على احلال العمل محل رأس المال بالدرجة التي يسمح بها الفن الإنتاجي،ومن هنا أصبح هذا السؤال من الأمور الهامة في علم الاقتصاد.

ثالثاً : كيف يوزع الإنتاج على المشتركين في العملية الإنتاجية ؟

يثور هذا السؤال بسبب تفاوت الأفراد من حيث ما يقدمونه من مجهود سواء كان عقليا أو ذهنيا، كما يتفاوتون فيما بينهم من حيث نوعية المجهود الذي يعرفونه، فالمجهود الذي يبذله العامل الماهر يختلف من حيث نوعيته وبالتالي من حيث أثره عن المجهود الذي يقدمه العامل غير الماهر، ومن ثم فإن الاول يجب أن يحصل على نصيب من الإنتاج أعلى مما يحصل عليه من الثاني – ومن جانب آخر هو معرفة الكيفية التي يوزع بها الناتج على عناصر الإنتاج المختلفة فإذا كان صاحب الارض يحصل عل نصيب مساوي أومغاير لذلك الذي يحصل عليه صاحب رأس المال أو ذلك الذي يقدم الجهد البشري.

إجابة على هذا السؤال يشكل اساس الاختلاف بين النظم الاقتصادية المختلفة، فعلى الرغم من أن كل من النظامين الرأسمالي الاشتراكي يؤكد ضرورة توزيع الناتج القومي بين المشتركين في العملية الإنتاجية بأسلوب يتم بالعدالة ويحقق الرفاهية الاقتصادية للمجتمع، إلا أن مفهوم العدالة في حد ذاته يختلف من نظام إلى اخر، وهذا معناه أن نصيب الفرد من الناتج القومي يتوقف على القرارات الفردية للأفراد،كما يتوقف على الإطار الفلسفي للمجتمع أو على النظام الاقتصادي الذي يعمل في إطاره.

لاشك أن هذه الاسئلة الثلاثة تحدد لنا في الواقع، الابعاد الأساسية للمشكلة الاقتصادية.

التحليل الاقتصادي الجزئي والتحليل الاقتصادي الكلي :

يذهب الاقتصاديين إلى التفرقة بين نوعين من التحليل الاقتصادي: التحليل الاقتصادي الجزئي والتحليل الاقتصادي الكلي.

وينصرف التحليل الاقتصادي الجزئي إلى دراسة الوحدات الفردية أو الجزئية التي تشكل جزء من الكل مثل المستهلك الفرد والسلعة أو الخدمة الفردية وعامل الإنتاج الفردي والمشروع الفردي، وهذا التحليل يهتم بدراسة المشكلات الاقتصادية الخاصة بسلوك هذه الوحدات أو بظواهرها الاقتصادية – كما ينصرف

هذا التحليل بدراسة مشكلات مثل العوامل التي تحكم طلب المستهلك للسلع والخدمات الاستهلاكية، وكيفية تحديد ثمن سلعة أو خدمة معينة، وكيفية تحديد معدل الأجر الذي يحصل عليه نوع معين من أنواع العمل، وكذلك ثمن باقى عوامل الإنتاج الأخرى وتوزيعها على مختلف المشروعات والفروع الإنتاجية والتأليف ما بينها داخل المشروع، والكميات التي يتحقق بإنتاجها توازن المشروع والأوضاع والشروط التي يتحقق في ظلها توازن الصناعة أو الفرع الإنتاجي، **بينما ينصرف التحليل الاقتصادي الكلي** إلى دراسة الوحدات الكلية مثل الدخل القومي والعمالة الكلية والمستوى العام للأسعار والاستهلاك الكلي والاستثمار الكلي والادخار الكلى، كما ينصرف هذا التحليل بدراسة المشكلات الاقتصادية المتعلقة بهذه الاقسام الكلية، وكذلك العلاقات المتبادلة التي تقوم فيما بينها، وقد سميَ هذا التحليل بالكلي لأن موضوع هذه الكميات الكلية في الاقتصاد القومي مأخوذه في مجموعها بكل ما تشتمل عليه من وحدات فرديه تعتبر عناصرها المكونة، كما يهتم التحليل الكلي بالمجموعات الفردية للمنتجين والمستهلكين فقط في الحدود التي يؤثرون فيها على الاقتصاد القومي في مجموعه.

والتحليل الاقتصادي الكلي لم يأخذ مكانته في النظرية الاقتصادية إلا منذ منتصف الثلاثينات في هذا القرن وذلك بفضل المدرسة السويدية وخاصة الاقتصادي البريطاني «جونماينرد كينز».

أهمية التفرقة بين التحليل الجزئي والتحليل الكلي :

بعد أن تعرفنا على كل من نوعي التحليل، أصبح لازما أن نوضح ما هي أهمية التفرقة بين هذين النوعين من التحليل، فمن الملاحظ عدم وجود أي تعارض بين نوعي التحليل الاقتصادي إذ أن موضوع كل منهما واحد في نهاية الأمر، وكذلك لا يوجد انفصال تام بينهما مادام أن الاقسام أو الكميات الكلية ما هي إلا مجموع الوحدات الفردية مأخوذه ككل، فالاستهلاك الكلي ماهو إلا مجموع استهلاك الافراد، والدخل القومي ماهو إلا مجموع دخول افراد المجتمع.

وبالرغم من هذا يمكن حصر أهم الاسباب التي تدعو إلى التمييز بين مستويين

معينين للمشكلات الاقتصادية، وتخصيص كل مستوى منها بنوع متميز من التحليل الاقتصادي.

السبب الأول :

هو أن أية محاولة للتوصل إلى تحليل كلي من خلال تحليل الوحدات والأجزاء الفردية ستكون من الصعوبة بمكان، مثال ذلك : مشكلة العوامل التي تؤثر في المستوى العام للأسعار، ومحاولة التوصل إلى تحديد هذه العوامل عن طريق تحليل اثمان كافة السلع والخدمات الفردية في الاقتصاد القومي، ولاشك في أنه يمكن الحصول على حل ايسر لهذه المشكلة إذا ما اعتمد في هذا الصدد على تحليل الدخل القومي، أي أن الاعتماد على الوحدات الكلية في هذا الصدد، سوف يمكن الباحث من الحصول على النتائج المرجوه في اقصر وقت ممكن.

السبب الثاني :

هو أنه ليس من الصواب دائماً تطبيق منطق الخاص على العام، أو الجزء على الكل، ففي علم الاقتصاد ليس من الضروري أن يكون ماهو صحيح بالنسبة إلى الجزء صحيحا أيضاً بالنسبة إلى الكل.. كما أن المبادئ التي تصلح للوحدات الفردية قد لا تصلح بنفس الدرجة للاقسام التي تتوصل اليها عن طريق تحليل المشكلات الاقتصادية الكلية أيضاً.

فالادخار مثلاً قد يكون مرغوبا فيه إلى حد كبير بالنسبة إلى المستهلك الفرد، لكن الزيادة الكبيرة في ادخار المجتمع قد تؤدى إلى انخفاض الدخل القومي، وقد توصل الاقتصاد القومي إلى حالة من الكساد الخطير.

مما تقدم يتضح لنا أهمية التفرقة بين نوعي التحليل الاقتصادي الجزئي والكلى معا، وضرورة استخدام كل منهما في سبيل التوصل إلى حلول صحيحة للمشكلات الاقتصادية.

مشكلة الاختيار وإمكانيات الإنتاج :

من خلال دراستنا للمشكلة الاقتصادية تبين لنا أن مشكلة الاختيار هي احدى المشاكل الأساسية في علم الاقتصاد، فقد رأينا أن " المشكلة الاقتصادية ترجع إلى

حقيقة أساسية هي أن موارد الإنتاج المتوفرة لدى المجتمع تتسم بالندرة النسبية، أي أن هذه الندرة تبدو من خلال مقارنة كميات الموارد بكميات السلع التي يحتاجها الانسان، وينتجها بواسطتها، ومعنى ذلك أن الإنسان لا يستطيع أن ينتج في أي وقت كل السلع التي يحتاج اليها، وبأي كمية يريد، وهذه الحقيقة تفرض على المجتمع ضرورة الاختيار بين السلع المختلفة، اي أن يقرر ايهما أولى بأن ينتج أولا، كما تفرض عليه أن يتخذ قرار بشأن الكميات التي ينتجها من كل سلعة، أي «المزج» بين كميات السلع المختلفة.

ويمكن توضيح ذلك، إذا افترضنا أن هناك اقتصاد معين يحوى قدرا ثابتا محدودا من السكان وعناصر الإنتاج المستخدمة في إنتاج السلع المختلفة، فإن هذا المجتمع لابد وأن يواجه مشكلة تخصيص هذه الموارد بين مئات الالاف من الاستخدامات المتعدد، فعلى المجتمع أن يحدد ماذا ينتج من السلع والكميات التي ينتجها من كل سلعة،بغرض استغلال عناصر الإنتاج أكفاء استغلال ممكن.

والمقصود بقولنا «أكفاء اسغلال ممكن» هو أن يتم إنتاج أكبر قدر مستطاع من السلع، وبتلك النسب التي تمثل أفضل اختيار ممكن من وجهة نظر أفراد المجتمع ككل، ولذلك نفترض أيضاً أن المجتمع أمامه سلعتين فقط يمكن إنتاجهما وهما س، ص، من خلال توزيع موارده المحدودة عليهما.

لاشك ستكون هناك احتمالات لمجموعات عديدة، تختلف في كل منها نسب المنتج من كل سلعة إلى أخرى، والذى يجب أن نلاحظه هنا، وهو أنه في حالة الاستخدام الكامل او التشغيل الكامل Full - employment، للكميات المتوفرة – والمحدودة من عناصر الإنتاج،فإن اي زيادة في إنتاج السلعة (س) لابد وأن يقابلة نقص في إنتاج السلعة (ص)، وسبب ذلك واضح وهو أن زيادة إنتاج السلعة الأولى يعني نقص كمية عناصر الإنتاج المتبقية لإنتاج السلعة الثانية،والعكس صحيح.

ولتوضيح كيف يمكن أن نحدد الاحتمالات المختلفة للإنتاج [1].

نفترض أولاً أن المجتمع قد قرر أن يوجه كل مايمتلكه من عناصر إلى إنتاج

(١) Paul samuelson, Economics, Mc Graw - Hill Co, New York 1958, pp. 18 - 22.

السلعة (س) فقط، فإنه سوف ينتج كمية كبيرة من السلعة س تبلغ مثلاً ٢٠ وحدة منهما، ولا شيء من السلعة ص، وإذ افترضنا ثانياً أن المجتمع قد قرر أن يوجه كل مايمتلكه من عناصر الإنتاج إلى إنتاج السلعة (ص) فقط، فإنه سوف ينتج كمية كبيرة من السلعة (ص) تبلغ ١٥ وحدة منهما، ولا شيء من السلعة س، وهذان الاحتمالان يمثلاّن الحدود القصوى لما يمكن أن ينتجه المجتمع من السلعتين س، ص ولكن بين هذين الاحتمالين المتفرقين احتمالات أخرى عديدة تكون فيها الكميات المنتجة من كل من السلعتين موجبه، وهو ما يمكن تمثيله بجدول إمكانيات الإنتاج وذلك على النحو التالي:

جدول إمكانيات الإنتاج

احتمالات الإنتاج	عدد وحدات السلعة (س)	عدد وحدات السلعة (ص)
أ	٢٠	صفر
ب	١٨	٢
جـ	١٦	٤
د	١٤	٦
هـ	١٢	١٠
و	صفر	١٥

جدول رقم (١)

يوضح لنا هذا الجدول إمكانيات الإنتاج المحتملة من خلال استخدام كمية محدودة من عوامل الإنتاج وتوزيعها على السلعتين س، ص.

ففي الاحتمال الأول يستطيع المجتمع من خلال توجيه عناصر إنتاجه بالكامل نحو السلعة (س) فقط أن ينتج ٢٠ وحدة من السلعة س ولاشئ من السلعة ص.

وفي الاحتمال الأخير، يستطيع المجتمع من خلال توجيه عناصر إنتاجه بالكامل نحو السلعة (ص) فقط أن ينتج ١٥ وحدة من السلعة ص، ولاشئ من السلعة س.

بينما الاحتمال ب يوضح لنا أن المجتمع يستطيع أن يقلل إنتاجه من السلعة س من ٢٠ إلى ١٨ وحدة في مقابل زيادة إنتاجه من السلعة ص من لاشئ إلى ٢ وحدة.

بينما الاحتمال ج يوضح لنا أن المجتمع يستطيع أن يقلل إنتاجه من السلعة س من ١٨ إلى ١٦ وحدة في مقابل زيادة إنتاجه من السلعة ص من ٢ إلى ٤ وحدات.

والاحتمال د يوضح لنا أن المجتمع يستطيع أن يقلل إنتاجه من السلعة س من ١٦ إلى ١٤ وحدة في مقابل زيادة إنتاجه من السلعة ص من ٤ إلى ٦ وحدات.

والاحتمال هـ يوضح لنا أن المجتمع يستطيع أن يقلل إنتاجه من السلعة س من ١٤ إلى ١٢ وحدة في مقابل زيادة إنتاجه من السلعة ص من ٦ إلى ١٠ وحدات.

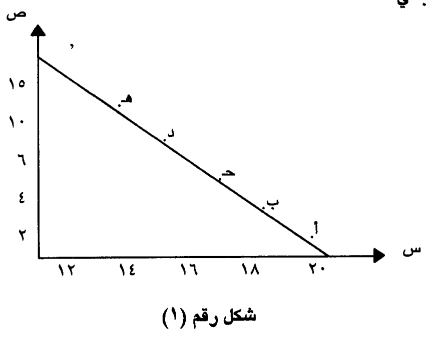
هذا كله بافتراض أن المجتمع في حالة تشغيل كامل، أي تشغيل لكافة عناصر الإنتاج المتوافرة لدى المجتمع، فليس هناك أي كمية متعطلة من هذا العنصر، وهو مايفسر لنا لماذا يصطحب أي زيادة في إنتاج سلعة معينة نقص في إنتاج السلعة الأخرى.

ويمكن أن نوضح إمكانيات الإنتاج السابق ذكرها من خلال الاستعانة بالرسم البياني، ويسمى في هذه الحالة بمنحنى إمكانيات الإنتاج

Production Possibilities Gurve

وهو الذي يمكن تعريفه في ضوء ماسبق، بأنه ذلك المنحنى الذي تمثل كل نقطة عليه حالة تشغيل كامل لعناصر الإنتاج ذات الكمية والمستوى المحدد - بحيث أن أي تحرك عليه من أي نقطة ولتكن د مثلاً، في اتجاه الشمال الغربي أو الجنوب الشرقي، يعني زيادة الناتج من احدى السلعتين ونقص الناتج من السلعة الأخرى.

الشكل البياني



شكل رقم (١)

ويوضح لنا هذا الرسم البياني إمكانيات الإنتاج المختلفة التي يمكن لمجتمع ما أن ينتجها من خلال توزيع عناصر إنتاجه المحدودة على سلعتين س، ص، وبافتراض أن المجتمع في حالة تشغيل كامل ويبين لنا هذا الرسم أن هناك ست إمكانيات للإنتاج أ، ب، جـ، د، هـ، و فعند النقطة أ ينتج المجتمع ٢٠ وحدة من السلعة س، لا شيء من السلعة ص نتيجة توجيه كل عناصر الإنتاج إلى السلعة س فقط – وإذا صعدنا على المنحنى إلى أعلى في اتجاه الشمال الغربى إلى النقطة ب، يقل إنتاج المجتمع من السلعة س إلى ١٨ وحدة مقابل زيادة إنتاج السلعة ص إلى ٢، وإذا صعدنا مرة أخرى إلى النقطة جـ يقل إنتاج المجتمع من السلعة س إلى ١٦ وحدة مقابل زيادة إنتاج السلعة ص إلى ٤ وحدات،وإذا صعدنا مرة أخرى إلى النقطة د، يقل إنتاج المجتمع من السلعة س إلى ١٤ وحدة مقابل زيادة إنتاج السلعة ص إلى ٦ وحدات، وإذا صعدنا إلى النقطة هـ يقل إنتاج المجتمع من السلعة س إلى ١٢ في مقابل زيادة إنتاج السلعة ص إلى ١٠ وحدات، وإذا صعدنا إلى النقطة و توضح لنا أن المجتمع يفضل إنتاج ١٥ وحدة من السلعة ص ولا شيء من السلعة س.

مما تقدم يتبين لنا أن هناك حدودقصوى لإنتاج السلعتين س، ص ممثلتين بيانيا بالنقطة أ، و وبينهما العديد من الإمكانيات ممثلة بيانياً بالنقطة ب، جـ، د، هـ

وفي الواقع أن أية نقطة على المنحنى أ و تمثل تأليفة معينة من السلعتين س، ص يمكن للمجتمع أن ينتجهما من خلال توزيع موارده المحدودة عليهما، مع افتراض حالة التشغيل الكامل.

* ويثور التساؤل الآن حول ماذا يكون الوضع إذا لم يتوفر شرط التشغيل الكامل لعنصر الإنتاج، وكانت هناك كمية معطلة لا تستخدم في أي نوع من النشاط الإنتاجي [1].

والاجابة على ذلك، هي أن هذا الوضع يمكن تمثيلة بيانيا بنقطة لا تقع على منحنى إمكانيات الإنتاج، وإنما في مكان ما في المساحة المحصورة بين هذا

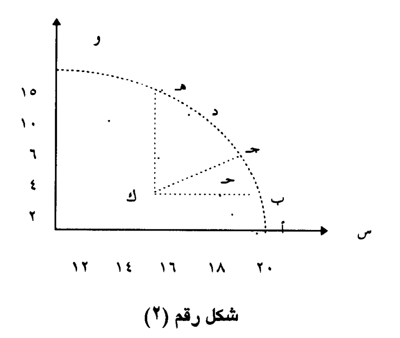
---

(١) د. عبد الفتاح قنديل، د. سلوى سليمان، مقدمة في علم الاقتصاد، دار النهضة العربية ١٩٩٠، ص ١٢٠ – ١٢١.

المنحنى والأحداثيين الأفقي والرأسي، كالنقطة (ك) مثلاً. وهذه النقطة تمثل ناتجا من السلعتين معا أقل من الإمكانيات القصوى للمجتمع (التي تتحدد بالمنحنى أ، ب، جـ، د، هـ، و). ونلاحظ أنه يمكن زيادة الناتج الكلي للمجتمع بالحركة من النقطة (ك) إلى أي نقطة على المنحنى، عن طريق تشغيل الجزء المتعطل من عنصر الانتاج. وهذا يعنى أنه يمكن زيادة الكمية المنتجة من احدى السلعتين (بالتحرك عموديا من ك إلى هـ أو افقيا من ك إلى ب مثلاً)، أو من كليهما معا، وبالتحرك في اتجاه الشمال الغربي من ك إلى د،أو من ك إلى هـ).

وهذه الزيادة في اجمالى الناتج من السلعتين، أمكن تحقيقها عن طريق استغلال الجزء المتعطل من عنصر الإنتاج، حيث لم يستلزم الأمر تحويل هذا العنصر من إنتاج سلعة إلى أخرى.

ويمكن توضيح ذلك بالشكل التالي :



شكل رقم (٢)

بينما النقطة ع والتي تقع أعلى منحنى إمكانيات الإنتاج، لاشك أنها تمثل كمية إنتاج أكبر من السلعتين س، ص، ولكن هذه الكمية أكبر من إمكانيات المجتمع ذو عناصر الإنتاج المحدود، ولايمكن الوصول لمثل هذه النقطة إلا من خلال زيادة عناصر الإنتاج المستخدمة داخل المجتمع، ولذلك تقع هذه النقطة خارج منحنى إمكانيات الإنتاج.

منحنى إمكانيات الإنتاج والناتج القومي :

لا شك أن كافة المجتمعات تسعى جاهدة إلى وصول الاقتصاد بناتجه القومي إلى اقصى مستوى تتيحة له إمكانياته، أي أن يقع في نقطة ما على خط الإمكانيات، متجنباً أي وضع داخل مساحة الإمكانيات، فإذا عجز متخذى القرار عن الدخول بالاقتصاد القومي إلى نقطة على منحنى إمكانيات الإنتاج، كان إنتاجه أقل من مقدرته، ومعنى ذلك انه اضاع على افراد المجتمع فرصة الاستمتاع بنتائج اكبر، ومن ثم مستوى معيشة أعلى ، وهذه ولا شك مشكلة يجب العمل على تلافيها مسبقا، وعلاجها أن كانت قائمة فعلا، بهدف الوصول بالاقتصاد القومي إلى أي نقطة على منحنى إمكانيات الإنتاج وتحقق في ذات الوقت اكبر إشباع ممكن لرغبات افراد المجتمع.

* * *

الباب الثاني

النظم الاقتصادية

يمكن تعريف النظام الاقتصادي بأن مجموعة المبادئ التي تنظم العلاقات الاقتصادية بين افراد المجتمع، والتي تحكم سلوكهم في ممارسة النشاط الاقتصادي، والتي تحدد الإطار القانونى والاجتماعي الذي يتم في ظله إنتاج السلع والخدمات وتوزيعها [١].

وهناك مجموعة من القوى تتحكم في خلق النظام الاقتصادي وتتمثل في تفاعل القوى التاريخية والسياسية والاقتصادية والاجتماعية داخل المجتمع وهي التي تحدد هوية النظام، ويمكن تلخيص هذه القوى فيما يلي[٢]:

١ - القوى التاريخية أو الينابيع التاريخية التي اوصلت المجتمع إلى وضعه الحالى ثم التقاليد والعادات والمثل العليا التي يدين بها المجتمع والتي لا تزال راسخة في اعماقة ويصعب استئصالها في الآجل القصير.

٢ - الموارد الطبيعية المتاحة مثل الأرض الزراعية والثروة المعدنية والغابات والمراعى وما إلى ذلك بالاضافة إلى المناخ.

٣ - الفلسفة والفكر والثقافة الدينية التي يدين بها المجتمع والتي تؤثر في كيانه الاجتماعي والثقافي وتشكيله وتوجهه الوجهة التي يرتضىها.

٤ - نتاج التجارب (أوجه الخطأ والصواب) التي مرت بالشعب أثناء بحثه عن أهدافه ومثله العليا.

وتتوقف الطريقة التي يواجه بها أي مجتمع مشكلته الاقتصادية على النظام الاقتصادي السائد في هذا المجتمع، فالفرد لا يواجه مشكلته الخاصة بمعزل عن

---

(١) د. أحمد جامع، الاقتصاد الاشتراكي، دار النهضة العربية، ١٩٦٤، ص ٢٦.

(٢) د. صلاح الدين نامق، النظم الاقتصادية المعاصرة دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٧٣، ص ٣٧ وما بعدها.

بقية أفراد المجتمع، ولكنه يتعاون معهم، سواء في إنتاج السلع أو في تبادلها، ونتيجة لهذا التعاون بين أفراد المجتمع الواحد تنشأ مجموعة من العلاقات التي تنظم طرق الإنتاج، وطرق توزيع الناتج بين المشتركين في العملية الإنتاجية،وبصفة عامة ينشأ ما يسمى بالنظام الاقتصادي.

ويتحدد أي نظام اقتصادي بثلاث عناصر رئيسية هي [١] : -

١ - القوى الإنتاجية :

ويقصد بها مجموعة الوسائل التي يمكن بواسطتها إنتاج السلع المادية والخدمات المختلفة، وتتضمن أدوات الإنتاج التي يستخدمها الأفراد في العملية الإنتاجية، كما تتضمن الموارد البشرية، أي أفراد المجتمع بأمكانياتهم الفنية وخبراتهم بالعمل التي تساعدهم على تشغيل أدوات الإنتاج وتطوير واختراع الادوات الجديدة ومضاعفة معلوماتهم الفنية واكتشاف موارد طبيعية لم تكن معروفة من قبل، فالقوى الإنتاجية أساس وجود أي مجتمع من مجتمعات بل يمكن أن نقرر أن تطور القوى الإنتاجية داخل المجتمع يفيد العامل الرئيسى الذي يتصل بالمجتمع من نظام إلى نظام آخر كما سنوضح فيما يعد.

٢ - علاقات الإنتاج :

يقصد بعلاقات الإنتاج الروابط التي تقوم بين الافراد بمناسبة عملية الإنتاج وعلى الأخص فيما يتعلق بكيفية تملك وسائل الإنتاج من أراضى وماتحتها ومصانع وأدوات الإنتاج وغيرها.

ويلاحظ أنه كلما زادت ما تملكه الدولة من وسائل وأدوات إنتاج ومواد أولية كلما اتجهنا إلى النظام الاشتراكي وكلما زادت نسبة ما تملكه الأفراد والوحدات الخاصة كلما اتجهنا إلى النظام الراسمالي.

٣ - علاقات التوزيع :

يقصد بعلاقات التوزيع الكيفية التي يتم بها توزيع الناتج بين افراد المجتمع

(١) د. أحمد جامع، الاقتصاد الاشتراكي، مرجع سابق، ص ٣٢.

الذين ساهموا في العملية الإنتاجية ولاشك أن هناك ارتباط وثيق بين علاقات الإنتاج وعلاقات التوزيع بل أنه يمكن القول أن علاقات الإنتاج في أي نظام اقتصادي إنما تعكس علاقات التوزيع التي تسود في هذا النظام إلى حد كبير، فإذا كانت علاقات الإنتاج السائدة علاقات فردية فإن علاقات التوزيع بدورها ستكون فردية، وإذا كانت علاقات الإنتاج جماعية فإن علاقات التوزيع بدورها ستكون جماعية.

ففي الدول التي تتبع نظام اقتصادي اشتراكي، تكون أدوات الإنتاج مملوكة ملكية جماعية، فإن توزيع الإنتاج لن يتأثر تأثيرا كبيرا بندرة عنصر معين أو بقدرة هذا العنصر على المساومة، او بتعبير آخر بقوته الاحتكارية، بينما الدول التي تتبع نظام اقتصادي رأسمالي، تكون أدوات الإنتاج مملوكة ملكية خاصة فإن النصيب الذي يحصل عليه أي عنصر من عناصر الإنتاج إنما يتوقف على ندرته وما يتمتع به من قوة احتكارية [١].

ونود أن نلفت نظر القارئ قبل الدخول في أنواع النظم الاقتصادية المختلفة أن أي نظام اقتصادي هو من صنع الإنسان نفسه فهو الذي ابتدعها، وهو الذي يمكن أن يعتبرها أو يبدلها وفقا لتغيير الظروف الاقتصادية والاجتماعية داخل وخارج المجتمع[٢].

كما أن النظم الاقتصادية والاجتماعية لا تختفي فجاة كى تحل محلها فجاة أيضا، نظما أخرى مغايرة لها تماماً، وبالرجوع إلى التطور التاريخي نلاحظ أن وجود النظام القديم وقبل أن ينتهي تنشأ بعض مظاهر النظام الجديد، ومع وجود النظام الجديد واكتمال عناصر نشأته تظل بعض مظاهر النظام القديم، إلا أن هذا لا يمنع بالطبع من إطلاق اسم النظام القديم طوال العهد الذي يسود فيه هذا النظام ويمكن إطلاق اسم النظام الجديد متى اكتملت أسسه بالرغم من وجود أو استمرار بعض مظاهر النظام القديم.

---

(١) د. محمد خليل برعي، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ١١٣،١١٤.

(٢) يقول الأستاذ Wiloucks أن النظم الاقتصادية المعاصرة الراسمالية والماركسية والاشتراكية والنظم المختلفة المخططة هي من خلق الإنسان وحدة، اذن فهو يستطيع أن يهدمها او يستبدلها بغيرها نهائياً.

وقد عرفت الإنسانية العديد من النظم الاقتصادية عبر العصور المختلفة، وهذه النظم تتمثل فيما يلي :

هي النظام البدائي، ونظام الرق، والنظام الإقطاعى والنظام الرأسمالي، والنظام الاشتراكي، والنظام الإسلامي، ويطلق على الأنظمة الثلاثة الأولى الأنظمة القديمة، والأنظمة الأخرى الأنظمة المعاصرة، أما النظام الإسلامي فكان له السبق في إرساء العديد من الأسس الاقتصادية.

ولا يعني تتابع هذه النظم بهذا الترتيب أن هناك حد فاصل أو تاريخ معين يمكن عنده القول بأن نظاماً معيناً قد انتهى وأن نظاماً آخر قد بدء فإن أي نظام من هذه النظم يحمل في طياته بعض سمات النظام السابق له. كما يحمل في داخلة بذور النظام التالي له، ويرجع السبب أيضاً في دراسة النظام الإسلامي عقب دراستنا للنظم الأخرى، حتى يتضح للقارئ أن النظام الاقتصادي الإسلامي يجمع بين مزايا النظم المختلفة.

وسوف نتناول دراسة النظم الاقتصادية الحديثة لتوضيح أهم السمات الأساسية لهذه النظم، والكيفية التي يسير بها كل نظام ثم نتعرف على النظام الاقتصادي الإسلامي وذلك على النحو التالي :

الفصل الأول: النظام الرأسمالي.

الفصل الثاني: النظام الاشتراكي.

الفصل الثالث: رأسمالية الدولة.

الفصل الرابع: دولة التخصيصية.

الفصل الخامس: نظام الاقتصاد الإسلامي.

* * *

الفصل الأول
النظام الرأسمالي

يقوم النظام الرأسمالي على مجموعة من الأسس التي تميزه عن غيره من النظم،وتعمل مع بعضها البعض على تشييد هذا النظام من ناحية وعلى نموه من ناحية أخرى – وتتمثل هذه الأسس التي يتسم بها النظام الرأسمالي فيما يلي :–

أولاً : الملكية الفردية.

ثانياً : الحرية لاقتصادية.

ثالثاً : نظام السوق والأثمان.

رابعاً : المنافسة.

خامساً: دافع الربح.

لا شك أن بعض هذه الأسس قد عرفت وطبقت قبل النظام الرأسمالي لكن اجتماع هذه الأسس الخمسة مجتمعة لم يوجد في أي نظام اجتماعي سابق أو لاحق على النظام الرأسمالي، وهذه الحقيقة ما هي إلا تطبيق للفكرة الأساسية في أن تعريف أي نظام إنما يتم استنادا إلى اجتماع مجموعة الخصائص التي تميزه عن غيره معا، حتى ولو وجدت خصيصة منها في ظل نظام آخر سابق له.

ويلاحظ أيضاً أن خصائص الرأسمالية قد اختلفت باختلاف مراحلها أي ما إذا كانت مرحلة الرأسمالية الناشئة أو الرأسمالة التوسعية أو الراسمالية المتطورة، حيث أن تطور الرأسمالية وتجاوزها مرحلتها الأولى إلى مرحلتها الثانية ثم إلى مرحلتها الثالثة قد أدخل بعض التعديلات والقيود على أسس الرأسمالية الناشئة السابق ذكرها بعد أن كانت هذه التنظيمات خالية من كل قيد في المرحلة الأولى من مراحل الرأسمالية الثلاث.

وسوف نتناول دراسة هذه الأسس الخمس بشيء من التفصيل على النحو التالي:–

أولاً : الملكية الفردية :

تعنى الملكية الفردية تقرير حقوق للفرد على ما يكتسبه من أموال ومن هذه الحقوق حق استعمال هذا المال والتصرف فيه باستهلاكه أو بيعه للغير، ويستوى أن يرد هذا الحق على مالا استهلاكيا (أي سلع تشبع حاجات الافراد) أو مالا إنتاجيا (أي سلع تساهم في إنتاج سلع أخرى كالارض أو رأس المال) وهو ما يسمى بعناصر الإنتاج. ويستوى أيضاً أن تكون هذه الأموال مادية ملموسة كما هو الحال بالنسبة إلى الأموال الاستهلاكية والإنتاجية المشار اليها، أو أن تكون على العكس أموالا معنوية غير ملموسة وتتمثل في حقوق معنوية كالاسم التجارى وحقوق التاليف والتلحين مثلاً.

ويمكن أن نميز هنا بين الملكية الفردية و الحيازة، فالحيازة تعنى الوجود المادى للأموال في يد الفرد مع مايستتبعه هذا من حق في استعمال هذا المال، أما الملكية الفردية فإنها تتضمن الاعتراف بالحقوق المشار اليها وحمايتها بواسطة تنظيمات خاصة ينشئها الجميع [١].

وتستند أكثر النظريات في تبرير الملكية الفردية على اساس دورها في تحقيق الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية، والحافز الأساسى للأفراد على الادخار، وبالتالي تساعد على زيادة التراكم الرأسمالي اللازم لنمو الاقتصاد القومي، كما تعتبر الملكية الخاصة وسيلة لترشيد استغلال الموارد، فالفرد يحرص على حسن استغلال ما يمتلكه.

كما أن الملكية الفردية تحدد وتبين في المجتمع الرأسمالي الأشخاص الذين يقومون باتخاذ القرارات الاقتصادية في استهلاك وإنتاج السلع، وهم الأشخاص أصحاب الملكية أو من يقومون عنهم.

ومن الحقوق المترتبة على حق الملكية الفردية هو حق الارث، فالانسان يدخر ليتمتع بهذه المدخرات في المستقبل أو ليتمتع بها ابناؤه وبقية ورثته وبذلك يتوفر المزيد من دافع الادخار.

---

(١) د. احمد جامع، الرأسمالية الناشئة،مرجع سابق، ص ١٣٣.

ولا تتنافي الملكية الفردية لعوامل الإنتاج في النظام الرأسمالي مع ملكية الدولة، فقد تملك الدولة في النظام الرأسمالي بعض موارد الثورة كالطرق والكبارى والسكك الحديدية والابنية الحكومية... الخ، كذلك تملك الدولة بعض مشروعات المنافع العامة التي يعجز الأفراد عن القيام بها مثل مشروعات المياه والكهرباء والغاز والمستشفيات والمدارس... الخ.

ولا تتعارض الملكية الفردية وما ينتج عنها من حرية التصرف والاستغلال من قيام القانون بتنظيم كيفية استخدام المالك لملكيته. فقد ينص القانون على تحريم بعض أنواع الاستغلال التي تضر بالمصلحة العامة -كما قد يحرم القانون بعض أنواع الاستغلال الآخرى التي تحتكر الدولة القيام بها حرصا على المصلحة العامة لأفراد المجتمع [1].

ثانياً : الحرية الاقتصادية :

ينصرف مفهوم الحرية الاقتصادية في النظام الرأسمالي إلى حرية الفرد في اتخاذ القرارات التي يراها مناسبة لتحقيق اكبر يقدر ممكن من أهدافه – وهذه نتيجة طبيعية لنظام الملكية الفردية، فالفرد هو الذي يقرر النشاط الذي يستثمر فيه رأسماله، وهو الذي يقرر الوجه الذي يستخدم فيه ما قد يمتلكه من موارد طبيعية، وله الحق في اختيار المهمة التي يرتضيها لنفسه، هذا من ناحيه ومن ناحيه أخرى نجد أن الفرد له الحق في التصرف فيما يحصل عليه من دخل، فهو الذي يقرر النسبة من دخله التي يوجهها إلى الاستهلاك والنسبة التي يوجهها إلى الادخار، وله الحق في اختيار تلك السلعة التي يرى أنها تعطى له منفعة أكبر، وبصفة عامة يمكن القول أنه في ظل النظام الرأسمالي يكون للأفراد حرية الإنتاج والتبادل والاستهلاك، دون تدخل من جانب الحكومة إلا بالقدر الذي تقتضية الضرورة القصوى أوالمصلحة العامة للمجتمع[2].

وتعد حرية المشروع بما تتضمن من حرية عوامل الإنتاج وحرية مالكيه وحرية

---

(١) د. عمرو محى الدين، د. عبد الرحمن يسري أحمد، مبادئ علم الاقتصاد، مرجع سابق، ص ٣٣،٣٢.

(٢) د. محمد خليل برغي، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ١١٧.

المنظم، القوة التي يعتمد عليها المجتمع الرأسمالي لتحقيق بعض الغايات الهامة. فبواسطة هذا التنظيم يحاول المجتمع ضمان تشغيل كافة المصادر الإنتاجية المتاحة له، فإذا كان هناك بعض وحدات من عامل معين من عوامل الإنتاج عاطلة عن العمل، فإنه من المفترض أن مالكيها سيأخذون بزمام المبادرة في البحث عن عمل لها، وغالبا ما يتم هذا عن طريق تخفيض الثمن الذي يطلبونه في مقابل خدماتها – وهكذا فإن حرية المنظم في التصرف وحرية العمل وأصحاب عوامل الإنتاج الأخرى في الاستجابة لهذا التصرف هي وحدها التي تضمن التشغيل الكامل للموارد المتاحة للمجتمع الرأسمالي [1]. وتساهم حرية المشروع في ظهور الاختراع والتجديد، وذلك باستعمال الات وفنون إنتاج جديدة في عملية الإنتاج.

ومن الملاحظ أن الحرية الاقتصادية المتاحة للأفراد في النظام الرأسمالي ليست حرية مطلقة تماما، بل أنها داخل الإطار القانونى والاجتماعي للمجتمع. فهناك بعض السلع التي تحرم الحكومة إنتاجها أو تبادلها أو استهلاكها، رعاية لمصلحة المجتمع، كالمخدرات مثلاً أوالخمور في بعض الدول.

ثالثاً : نظام السوق والأثمان :

من أهم الأسس التي يقوم عليها النظام الرأسمالي وتميزه عن غيره من الأنظمة هو نظام السوق والأثمان، ويقصد بذلك أن الأثمان تتحدد فيه وفقا لرغبات المشترين والبائعين وقدرتهم على المساومة ودون أي تدخل من جانب الحكومة، ويلعب جهاز الثمن دور المرشد للمنتج ليتقرر بناء على ذلك ما يمكن إنتاجه من سلع وخدمات، وكذلك مايتم استهلاكه منها. فيقوم الأفراد باتخاذ قراراتهم الاقتصادية اعتمادا على الأثمان السائدة في السوق والعلاقات المتبادلة فيما بينها والتغيرات المنتظرة فيها. فقرارات كتلك المتعلقة بكميات المنتجات وأنواعها، وتخصيص وتوزيع الموارد المتاحة من الدخل القومي الذي يوجه إلى الاستهلاك الجارى من جهة، والجزء الذي يوجه إلى الادخار والاستثمار وتكوين رؤوس الأموال من جهة أخرى، ومقدار السلع والخدمات وأنواعها التي يستهلكها الفرد، كل هذه القرارات إنما تتخذ

(١) د. أحمد جامع، الرأسمالية الناشئة، مرجع سابق، ص ١٣٧.

على أساس الأثمان النسبية لمختلف السلع والخدمات وعوامل الإنتاج السائدة في السوق وبهذا تؤدى الأثمان وظيفة توزيع الموارد الاقتصادية المتاحة للمجتمع بين مختلف الاستعمالات الممكنه.

فالمستهلك عندما يقوم بتوزيع دخلة على السلع المختلفة في السوق يحرص على تحقيق أكبر نفع ممكن، وهذا يتم بالقطع في ضوء ثمن السلعة وجودتها، والمنظم من جهة أخرى إنما يؤلف بين عوامل الإنتاج المختلفة في شكل وحدة إنتاجية بمراعاة الأثمان التي يدفعها في سبيل الحصول عليها من أجل الحصول على أكبر قدر ممكن من المنتجات التي تباع بأفضل ثمن ممكن.

كما يقوم الثمن بوظيفة أخرى في النظام الرأسمالي وهي تحقيق التوازن بين الإنتاج والاستهلاك في كل فرع من فروع الإنتاج، كا يحقق التوازن فيما يتعلق بعرض قوى العمل والطلب عليها، وذلك عن طريق التغير في مستويات الأجور، وهي ثمن قوة العمل،كذلك فيمايتعلق بالواردات والصادرات وذلك عن طريق التغير في سعرالصرف، وهو ثمن العملات الأجنبية – مثال ذلك إذا ما افترضنا أن زادت الكميات المنتجة من سلعة ما لسبب من الاسباب عن الكميات المطلوبة من هذه السلعة، فإن ثمنها في السوق يميل إلى الانخفاض ومن ثم يقرر عدد من المنتجين الخروج من هذا المجال من الإنتاج والتوجه إلى مجال آخر، وبهذا تقل الكمية المنتجة من السلعة إلى الحد المطلوب منها، وفي نفس الوقت فإن انخفاض ثمن السلعة سوف يؤدى إلى زيادة الكمية المطلوبة منهامما يحقق توازن بين الكميات المطلوبة والكميات المعروضة، والعكس صحيح بمعنى أنه إذا افترضنا أن الكمية المنتجةمن سلعةما قلت لأى سبب من الأسباب (آفه – حريق) فإن الكمية المطلوبة سوف تزيد عن الكمية المعروضة الأمر الذي يدفع بالثمن إلى الارتفاع، ومن ثم يميل بعض المنتجين إلى الدخول في.مجال إنتاج هذه السلعة ذات الطلب المرتفع بهدف زيادة أرباحهم، وبهذا تزيد الكمية المنتجة منها إلى الحد المطلوب – الأمر الذي يحقق التوازن بين الكميات المطلوبة والكميات المعروضة.

رابعاً : المنافسة :

يتميز النظام الرأسمالي بتنافس كافة الوحدات.الاقتصادية، ويعد طابع المنافسة

نتيجة طبيعية لخصائص النظام الرأسمالي السابق ذكرها وهي الملكية الفردية والحرية الاقتصادية، ويقصد بالتنافس هنا تنافس بين البائعين والمشترين في سوق السلع الاستهلاكية وسوق عوامل الإنتاج من أجل الحصول على أفضل الشروط للسلع والخدمات محل التعاقد: فالبائع سعيا وراء الربح، يحاول أن يبيع اكبر قدر ممكن من السلع منافسا بذلك غيره من منتجى السلعة المماثلة وذلك بأن يخفض من ثمن سلعته أو تحسين جودتها ليكسب السوق نفسه، وباستمرار تنافس البائعين يسود سوق السلعة ثمن واحد ٠ويكون من نتجية مثل هذا التنافس أن يخرج المنتجون ذوى الكفاءة المنخفضة ولا يتبقى في السوق سوى أولئك الذين يتمتعون بدرجة عاليه من الخبرة والدراية ومن ثم فإن ذلك من شأنه أن يؤدى إلى استخدام افضل للموارد.

ونفس هذا التنافس يحصل بين المشترين الذين يرغب كل منهم أن يفوز بشراء السلعة سواء كانت استهلاكية أو إنتاجية، ومن شأن هذا التنافس بين المستهلكن أن يؤدى إلى ارتفاع الاسعار بحيث يكون من نتيجته خروج بعض المستهلكين الذين لايستطيعون شرائها.

وتتطلب المنافسة بهذه الصورة السابقة أن يكون البائعون والمشترون الفرديون مستقلين تماما، بمعنى عدم وجود اتفاقات بين المشترين أوبين البائعين فيما يتعلق بحجم الإنتاج أو الاستهلاك، وتتطلب أن يكون البائعين والمشترين على علم بكافة الظروف والأثمان السائدة في السوق، كما تتطلب المنافسة أيضاً قدرة المنتجين وعوامل الإنتاج على التنقل بين الصناعات والاستعمالات المختلفة.

ويؤدى سير النشاط الاقتصادي على أساس المنافسة إلى عدة نتائج تسهم كلها في زيادة الرفاهية الاجتماعية وتؤدى إلى ادارة الصناعات والاعمال على أساس من الكفاءة، وذلك يضمن لها النجاح والازدهار للمشروعات المشتغلة بكفاءة،وخروج المشروعات قليلة الكفاءة من مجال الإنتاج، ومن ثم فإن كل مشروع يحاول جهده أن يضمن لنفسه البقاء في السوق، وذلك بأن يستعمل أحسن الات وأحدث فنون الإنتاج المتاحة،وأن يقلل من الفاقد في كل وجه من أوجه تنظيم وحدته الإنتاجية حتى ينتج الوحدة الواحدة من السلعة بأقل نفقة إنتاج ممكنه.

وعلى صعيد آخر تؤدى المنافسة إلى اعطاء المستهلك الاثمان والكميات والأصناف والاوصاف المنافسة لمختلف المنتجات من سلع وخدمات، وبهذا تؤدى المنافسة إلى خلق التجديد والتقدم الفنى والمحافظة عليها باستمرار. ولاشك أن المنافسة بأثارها المتعددة سوف تعمل على زيادة الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية للدولة بأكملها.

خامسا : حافز الربح :

يعتبر الربح هو المحرك الاول للنشاط الاقتصادي في الدول الرأسمالية – فكل فرد في هذا النظام يتصرف بما يمليه عليه مصلحته الشخصية وبما يتفق مع تحقيق أهدافه الخاصة،وليس معنى ذلك اهدار المصلحة العامة للمجتمع،فكما يقول آدم سميث : هناك يد خفيه توفق بين المصلحة الخاصة للفرد وبين المصلحة العامة للمجتمع " فالفرد في سعيه لتحقيق اقصى ربح ممكن إنما يقوم بإنتاج تلك السلع التي يزداد عليها الطلب، وبذلك فهو يلبى حاجة المجتمع من هذه السلع، كما أنه لتحقيق المزيد من الارباح،يعمل دائماً " على التفنن والابتكار والبحث عن أفضل الطرق للإنتاج لتخفيض التكاليف، وهذا بدوره يؤدى إلى خفض الاسعار التي تباع بها السلع، مما يزيد من مستوى الرفاهية الاقتصادية للمجتمع.

ويلزم هنا أن نفرق بين دافع الربح والدافع الاقتصادي، فدافع الربح ينحصر تأثيره في الأفراد الذين يمكنهم الحصول على أرباح كنوع متميز بين أنواع الدخول الآخرى، أي المنظمين ورجال الأعمال الذين يحملون المسئولية الآخيرة عن المشروعات التي يديرونها، فدافع الربح هو جزء من الدافع الاقتصادي، حيث أن الدافع الاقتصادي يعني أن السبب الاساسى لقيام الأفراد بنشاطهم الاقتصادي هو الرغبة في تحقيق مكاسب اقتصادية أونقدية. ويجد دافع الربح تبريره أيضاً في نظرية الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية فالفرد وهو يسعى لتحقيق اكبر قدر ممكن من الربح، يهدف في ذات الوقت إلى تحقيق اكبر إشباع ممكن لحاجاته من خلال استخدام هذه الارباح في شراء كافة السلع والخدمات التي تحقق له هذا الهدف.

تقييم النظام الرأسمالي :

لا شك أن النظام الرأسمالي يتسم بالعديد من المزايا أهما على الإطلاق الاعتراف بالملكيه الفرديه والحريه الاقتصادية لكافه الأفراد والمشروعات – الأمر الذي يفسح الطريق أمام المنافسه للقيام بدورها في تقدم المجتمعات وتحقيق مصالح كل من المنتجين والمستهلكين على السواء – كما يتسم هذا النظام بإمكانيه تحقيقه للتوازن الاقتصادي بصوره اليه من خلال جهاز الثمن. إلا أن هناك عدد من المساوئ لهذا النظام تتمثل فيما يلي :

١ – عدم عداله توزيع الدخل القومي

يعاب على النظام الرأسمالي أنه يؤدى إلى اتساع الفجوه بي الطبقات نتيجه لعدم عداله توزيع الدخل القومي، حيث تستأثر الطبقة الرأسمالية بالجزء الاكبر من الدخل بينما تحصل طبقه العامه على فتات هذا الدخل، كما أن الرأسماليون يستخدمون ما يمتلكون من عوامل إنتاج في إنتاج السلع الرابحة والمرغوبة بواسطة اجمالى الدخول المرتفعة، ولا يوفرون بذلك ما هو مطلوب من سلع لعامة الشعب، ويؤدى سوء استخدام فكرة المكلية والحرية إلى نوع من الحقد بين الطبقات داخل المجتمع وما ينتج عن ذلك من تفكك في الروابط الاجتماعية [١].

٢ – الاحتكار والبطالة :

إذا كانت المنافسة وسيلة النظام الرأسمالي في تطور وسائل الإنتاج واكتشاف فنون إنتاجية جديدة، إلا أنها أصبحت وسيلة لاخراج صغار المنتجين من مجال الإنتاج، وفرض السيطرة الاحتكارية على السوق، بحيث أصبح الإنتاج في الوقت الحاضر في المجتمعات الراسمالية يقوم به عدد قليل من الشركات التي تحتكر السوق، وتمنع غيرها من دخوله وبذلك تستطيع أن تفرض من الأسعار ما يحقق لها المزيد من الأرباح وتتحكم في الكميات المعروضة، ولاشك أن في هذا نوع من السيطرة واستغلال الطبقات الفقيرة داخل المجتمع، وبالتالي انتشار البطالة نتيجة خروج صغار المنتجين من مجال الإنتاج.

---

(١) د. عبد المنعم راضى، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ١٠٧ .

٣ – التقلبات الاقتصادية :

إذا كان حافز الربح وجهاز الثمن تعتبر من الأسس الرأسمالية التي تعمل على تحقيق التوازن في السوق، ففي كثير من الحالات يكون جهاز الثمن عاجز عن تحقيق ذلك،ففي فترات معينه يزداد حجم النشاط الاقتصادي فيرتفع معدل الزيادة في الدخل القومي وتزداد العمالة والصادرات ويحدث الرواج، وفي فترات زمنية أخرى يحدث الكساد فيقل حجم الدخل القومي وتنتشر البطالة ويقل حجم الصادرات وتهبط مستوى الاسعار، وهذه الدورات التجارية تسبب عدم الاستقرار الاقتصادي وتعجز الهيئات والمؤسسات والمجتمع عن مواجهه هذه المشكله ومن ثم تتعرض لحالات من الافلاس والبطالة،وقد قدم الاقتصادي الانجليزى كينز بعض الافكار كعلاج الدورات التجارية أهمها ضرورة تدخل الحكومه للحد من الكساد أو التضخم عندما يعجز جهاز الثمن عن ذلك.

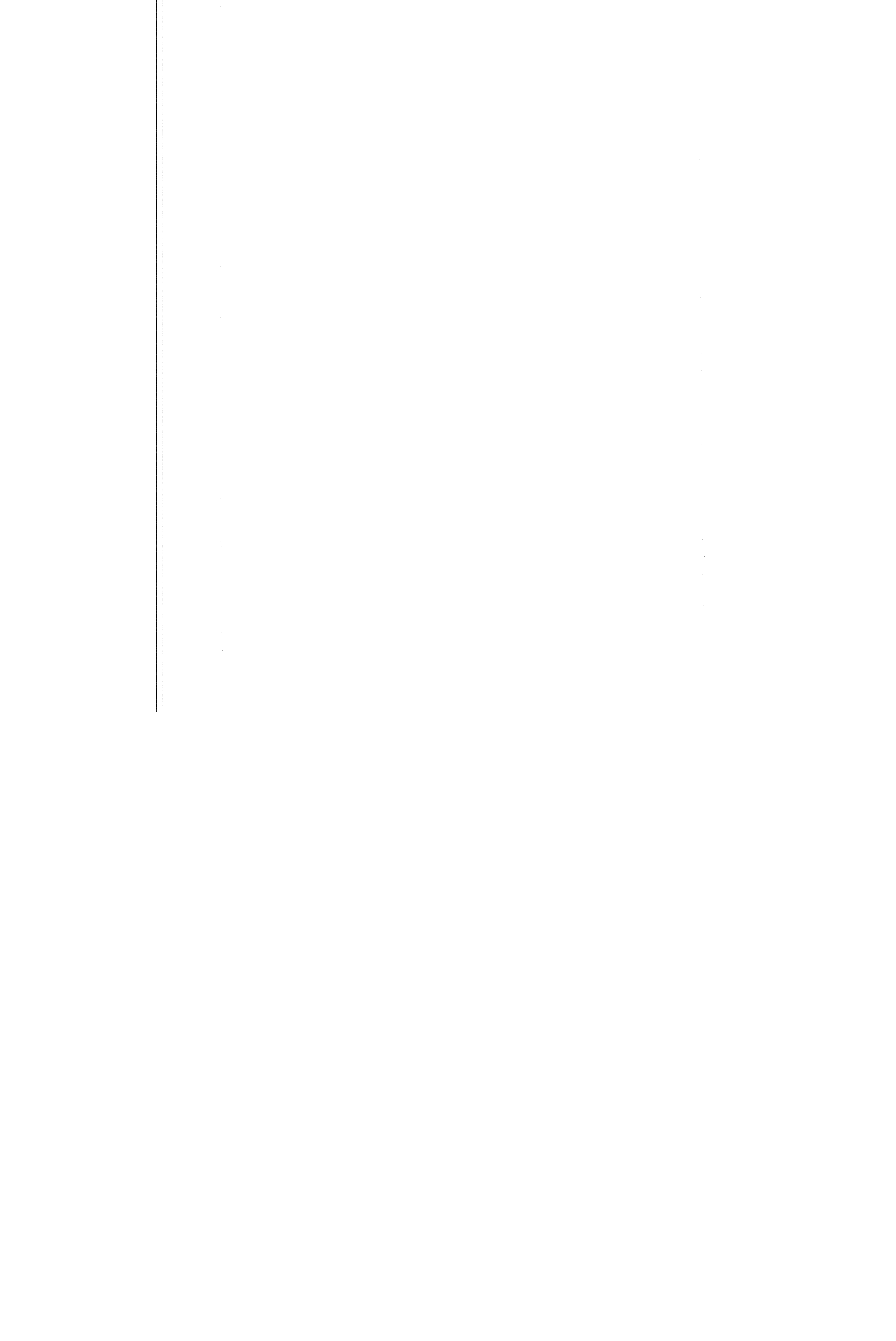
٤ – بطالة موارد الثروة :

في ظل النظام الرأسمالي يحدد الرأسماليين حجم الإنتاج،ويحددون عدد العمال (مستوى التشغيل) اللازمين لتنفيذ هذا الحجم عند المستوى الذي يحقق لهم اكبر ربح ممكن،ليس من اللازم أن يكون هذا الحجم الذي يحقق أكبر ربح ممكن هو الحجم الذي يحقق التشغيل الكامل لمختلف الموارد للعمال،بل أنه كثيراً ما يلجأ الرأسماليين بالاضافة إلى ذلك إلى ضغط الإنتاج رغبة في رفع ارباحهم عن طريق تخفيض العرض، ويزيد من انتشار هذه المشكلة وخاصة بالنسبة للعامل الذي يعتمد على عمله كمصدر رزقه، حدوث ازمات اقتصادية او استخدام اساليب إنتاج جديدة مما يترتب عليه الاستغناء عن خدماته [١].

* * *

---

(١) د. زكريا محمد بيومي،مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ١٠٠ – ١٠١.



الفصل الثاني

النظام الاشتراكي

نشأة النظام الاشتراكي

بدأ النظام الاشتراكي في الظهور على أيدى كارل ماركس Kail Marx[1]. في منتصف القرن التاسع عشر، وقد نشأ النظام الاشتراكي على أثر اسراف حكومات الدول في تطبيق مبادئ الحرية وتمجيد مذهب الفردية نتيجة لتطبيق الاراء والتعاليم التي نادى بها مجموعة الاقتصاديين الذين عرفوا فيما بعد باسم «الاقتصاديون الكلاسيك» وما كاد ينتصف القرن التاسع عشر حتى بدأ بوضوح النظام الرأسمالي الحر ينطوي على عيوب كثيرة وانحرافات خطيرة تجعله يخفق في تحقيق مطالبه الإنسانية.

وقد أكد ماركس في كثير من مؤلفاته أن النظام الرأسمالي الحر يخدم مصالح طبقة واحدة في المجتمع هي طبقة اصحاب رؤوس الأموال التي تمتلك عناصر الإنتاج وتعمل على تحقيق مصالحها الخاصة على حساب مصلحة المجتمع، ولقد أدى هذا الوضع إلى سوء توزيع الدخل والثروة وتركزها في أيدى فئة ملاك عناصر الإنتاج.

وفي ظل هذه الظروف ظهر النظام الاشتراكي، ويقوم الفكر الاشتراكي أساساً على فكرة تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي لتخفيف ما قد يعجز الأفراد عن القيام به، وللحد من الآثار الضارة التي قد تنشأ عن تزايد التراكم الرأسمالي وتركز الثروة

---

(١) ولد كارل ماركس في مدينة «تريف» بالمانيا في ٥ مايو عام ١٨١٨ من أسرة يهودية تحولت إلى المسيحية عندما كان ماركس في الخامسة عشر من عمره، درس القانون والفلسفة والتاريخ في جامعة بون ثم في جامعة برلين حتى حصل على درجة الدكتوراه عام ١٨٤١ وكانت أمنية ماركس أن يمارس التدريس الجامعى، ولكن ميوله المتطرفة من جهة، والسياسة الرجعية التي كانت تتبعها الحكومة الالمانية انذاك من جهه أخرى، حالت دون ذلك، واشتغل ماركس بالصحافة إلا أن اراءه الثورية اقلقت السلطات الحاكمه في المانيا مما اضطره إلى الهجرة إلى باريس عام ١٨٤٣، وكانت الحركة الاشتراكية الفرنسية في أوج عظمتها وقد حقق ماركس كسب عظيما أثناء اقامته في باريس.

في أيدى مجموعة قليلة من الافراد، ولايجاد فرص أكثر لتشغيل العمال، والعمل على استقرار الاقتصاد القومي والحد من التقلبات التي يمكن أن تنتابه، وتهدف الدولة من تدخلها في النشاط الاقتصادي تحقيق أكبر قدر ممكن من عدالة التوزيع وتكافؤ الفرص بين الأفراد، بحيث يحصل كل فرد على عائد يتناسب مع مساهمته في العملية الإنتاجية، وتهدف أيضاً إلى تحقيق الكفاية في الإنتاج، عن طريق تدخل الدولة بدفع عجلة التقدم إلى الامام، لإشباع الحاجات المتزايدة للمجتمع.

وسوف نقسم دراستنا هنا إلى ثلاث مباحث على النحو التالي :-

المبحث الأول : تعريف الاشتراكية.

المبحث الثاني : الأسس الرئيسية للنظام الاشتراكي.

المبحث الثالث : تقييم النظام الاشتراكي.

المبحث الأول

تعريف الاشتراكية

تتعدد تعريفات الاشتراكية بتعدد الفقهاء الذي تناولوا هذا الموضوع بالدراسة، ومع هذا يمكن ذكر بعض تعريفات الاشتراكية التي تعطى فكرة عن المقصود بهذا اللفظ لدى اغلبية الكتاب والمفكريين. فقد جاء موريسون وقرر أن جوهر الاشتراكة هو أن تكون طاقة الصناعات الكبيرة والاراضى مملوكة ملكية عامة أو جماعية وان تدار طبقا لخطة اقتصادية قومية تستهدف تحقيق الصالح العام لا الربح الفردي.

وقد عرف الكاتب الاشتراكي الإنجليزي «كول» الاشتراكية بأنها تعني أربعة أشياء مرتبطة ببعضها ارتباطاً وثيقاً : اخاء إنساني تنعدم فيه احد أغنى أو أفقر بكثير من الآخرين بحيث لا يستطيع أن يختلط بهم على قدم المساواة، والملكية والاستعمال الجماعيين لكافة وسائل الإنتاج الحيوية، واخيرا التزام كل مواطن بأن يخدم الآخرين بقدر ما في طاقته من قدرة على تحقيق الرفاهية العامة.

بينما جاء ديكنسون وعرف الاشتراكية بأنها تنظيم اقتصادي للمجتمع تكون وسائل الإنتاج المادية فيه مملوكة للجماعة كلها وتدار بواسطة منظمات ممثلة للجماعة ومسئولة أمامها وذلك طبقا لخطة اقتصادية عامة. ويكون لكافة أفراد

الجماعة الحق في الحصول على نتائج هذا الإنتاج الجماعى المخطط على أساس من المساواة في الحقوق ويعد هذا التعريف أفضل التعريفات السابقة.

ويمكن أخيراً أن نعرف الاشتراكية بأنها تنظيم النشاط الاقتصادي داخل المجتمع على أساس تملك الجماعة كلها في شكل الدولة، على الجزء الأكبر من وسائل الإنتاج المادية، وتقوم الدولة نيابة عن المجتمع بأدارة الاقتصاد القومي وفقا لخطة شاملة بهدف تحقيق أكبر إشباع ممكن لحاجات المجتمع.

ويمتاز هذا التعريف الآخير للاشتراكية بأنه تعريف شامل لكافة العناصر والأسس الجوهرية التي يقوم عليها النظام الاشتراكي.

المبحث الثاني
الأسس الرئيسية للنظام الاشتراكي

يقوم النظام الاشتراكي على مجموعة من الأسس التي تميزه عن غيره من النظم، وتعمل مع بعضها البعض على تشييد هذا النظام من ناحية وعلى نموه من ناحية أخرى، وتتمثل هذه الأسس التي يتسم بها النظام الاشتراكي فيما يلي :-

أولاً : الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج.

ثانياً : التخطيط الاشتراكي.

ثالثاً : إشباع الحاجات الجماعية.

أولاً : الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج :

يقوم النظام الاشتراكي بصفة أساسية على ملكية المجتمع ككل لوسائل الإنتاج، ولا يتعارض مع هذا تملك الأفراد لجزء بسيط من هذه الوسائل وذلك بشرط عدم استخدام العمل الأجير في استقلالها، أما أموال الاستهلاك فهى مملوكة ملكية خاصة.

وتتخذ الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج صورتين :

أولاً : ملكية الدولة ممثلة في المجتمع ككل.

ثانياً : الملكية الجماعية لمجموعات معينة من أفراد المجتمع تسمى (الملكية التعاونية).

١ – **ملكية الدولة** : وتنشأ هذه الملكية نتيجة لتأميم الدولة للاصول الإنتاجية التي كانت تملكها طبقة الرأسمالية المستغلة قبل قيام النظام الاشتراكي، وغالباً ما تأتي عمليات التأميم على المشروعات الكبرى والصناعات الرئيسية التي تقوم بإنتاج سلع ذات أهمية خاصة، كالسلع الاستراتيجية والتموينية، كما تمتلك الدولة الجزء الأكبر من الأراضى الزراعية وتقوم باستصلاحها، كما تنصب عملات التأميم على المؤسسات العامة كالبنوك ومؤسسات التجارة الخارجية والمرافق العامة، وتعتبرهذه الصورة من الملكية هي الشكل الأكثر شيوعا في المجتمعات الاشتراكية.

٢ – **الملكية الجماعية (التعاونية) :**

وتتمثل الملكية الجماعية في امتلاك مجموعة من أفراد المجتمع لوسائل الإنتاج وتسمى هذه الملكية بالملكية التعاونية. مثال هذا النوع من الملكية هو المزارع الجماعية المعروفة في الاتحاد السوفيتى بالكولخوز، حيث يمتلك أعضاء المزرعة المباني والمنشآت الزراعية الثقافية والترفيهية وكذلك أدوات ومعدات الزراعة، أما الأرض فتدخل في ملكية الدولة، والجمعيات التعاونية الصناعية، والجمعيات التعاونية الاستهلاكية، وتنشأ مثل هذه الملكية نتيجة لانضمام صغار المزارعين إلى الجمعيات الزراعية، وانضمام صغار الحرفيين في مؤسسات تعاونية كبيرة وذلك بمحض اختيارهم.

ويوجد بجانب هاتان الصورتان بعض أنواع الملكيات الفردية الخاصة لوسائل الإنتاج، حيث يسمح النظام الاشتراكي لبعض الأفراد أن يقوموا بأنفسهم بممارسة الإنتاج على أساس فردي، وعادة ما يوجه مثل هذا النوع من الملكية في النشاط الحرفي البسيط، حيث يقوم شخص بمفرده بإنتاج سلعة أو أداء خدمه لحسابه الخاص مستعينا ببعض الادوات البسيطة التي يمتلكها ولكن يشترط كما سبق أن ذكرنا الا يقوم مثل هذا الشخص بتاجير عمال للعمل لحسابه، وذلك تمشيا مع مبدأ عدم سيطرة رأس المال على الإنتاج وعدم استغلال الإنسان للانسان.

ولا شك أن شكل ملكية وسائل الإنتاج يحدد المبدأ الذي يتم على أساسه توزيع الناتج الاجتماعي، ولما كان الشكل المسيطر تماماً لهذه الملكلية في المجتمع

الاشتراكي هو الملكية الاجتماعية أو الاشتراكية فإنه يترتب على هذا أن يكون أساس توزيع الناتج الاجتماعي هو العمل، كما وكيفا، الذي بذله كل عامل في عملية الإنتاج الزراعي، وهكذا يتم التوزيع على اساس من يعمل اكثر وأحسن ينال جزء أكبر من ناتج العمل الاجتماعي. وينتج عن هذا ايجاد حافز لدى الأفراد على تحسين المستوى الفني وزيادة مهارته، وبالتالي زيادة إنتاجيته مما يحقق له كسبا أكبر ويحقق للمجتمع ككل زيادة متواصلة في كمية الإنتاج وتحسينا مستمرا في نوعه، وهكذا تكون الزيادة في إنتاجها العمل هي الاعتبار الاساسى الذي يحدد الزيادة الحقيقية في الأجور التي يحصل عليها العمال وتكون الزيادة في الاجور بدورها هي الحافز على زيادة إنتاجية العمل، وبالتالي زيادة الإنتاج وخفض نفقاته[1]

ثانياً : التخطيط الاشتراكي :

إذا كان النظام الرأسمالي يعتمد على حرية الاقتصاد، أي حرية الأفراد سواء بعضهم مستهلكين أو بعضهم منتجين في ادارة النشاط الاقتصادي للدولة، ويتم ذلك في ضوء جهاز الثمن، فإن النظام الاشتراكي يعتمد على التخطيط المركزى، حيث تتولى الحكومة ادارةالنشاط الاقتصادي من خلال وضع خطة قومية بهدف التوفيق بين الموارد والحاجات. وتتضمن الخطة تحديد الأهداف ووسائل تحقيقها والفترة التي تنفذ فيها في ضوء الموارد المتاحة للدولة، وتلتزم جميع الوحدات الإنتاجية في المجتمع بتنفيذ هذه الخطة التي تمثل برنامج العمل لجميع الأفراد والوحدات الإنتاجية في الفترة المقبلة.

ويقوم التخطيط في النظام الاشتراكي على مبدأ مركزية التخطيط ولا مركزية التنفيذ، بمعنى أن الهيئة العليا للتخطيط هي التي تتخذ القرارات النهائية في وضع الخطة أما التنفيذ فيترك الأمر تماماً للوحدات الإنتاجية. ولا يعني هذا أن الهيئة العليا للتخطيط لا تأخذ بعين الاعتبار رأى الوحدات الإنتاجية وظروفها ولكن يعني ذلك أن القرار النهائى والفيصل إنما هو من اختصاص الهيئة العليا للتخطيط.

وتقوم هذه الخطة بوظيفتين أساسيتين : –

---

(١) د. احمد جامع، مبادئ علم الاقتصاد، مرجع سابق، ص ٣٦٣، ٣٦٤.

أولاً : تسيير النظام الاقتصادي، ويتم ذلك من خلال دراسة احتياجات المجتمع من السلع والخدمات المختلفة ووضع أولويات لهذه الاحتياجات، ودراسة الإمكانيات الإنتاجية المتاحة، وتوزيع هذه الإمكانيات على الأنشطة المختلفة لإنتاج ما يحتاجه حسب الأولويات المرسومة، وغالبا ما يكون هذا النوع من الخطط قصير الأجل لا تتعدى مدتها السنة.

ثانياً : تنمية الاقتصاد القومي، ويتم ذلك من خلال تحديد معدلات الزيادة المطلوبة في الإنتاج في القطاعات المختلفة، تحديد الاستثمارات اللازمة لتحقيق مثل هذه الزيادة في الإنتاج، وتحديد الأسلوب الذي يتم به الحصول على مثل هذه الاستثمارات، وتكون الخطة في هذه الحالة من الخطط متوسطة الأجل يبلغ مدتها حوالى ٥ سنوات.

وفي إطار تنمية الاقتصاد القومي يوجد نوع آخر من الخطط تكون طويلة الأجل تصل مدتها إلى ٢٠ سنة، ويكون الهدف منها تغير هيكل النشاط الاقتصادي كتحويله من اقتصاد تابع إلى اقتصاد مستقل، أو تغيير الفن الإنتاجي السائد في المجتمع.

ولقد لجأت كثير من المجتمعات الرأسمالية إلى الأخذ بأسلوب التخطيط الاقتصادي لسد العجز أو لعلاج الاختلال الذي يمكن أن ينشأ نتيجة لأعراض الأفراد عن القيام ببعض الأنشطة، ولكن يوجد اختلاف بين التخطيط في المجتمع الرأسمالي والتخطيط في المجتمع الاشتراكي، وتتمثل أهم أوجه الخلاف فيما يلي : –

١ – يكون التخطيط في النظام الرأسمالي جزئيا، بحيث لا يتناول سوى قطاع معين من قطاعات الإنتاج مثل مصنع الحديد والصلب، أو انشاء شبكة طرق، ويكون هدف التخطيط اجتماعي، بينما يكون التخطيط في النظام الاشتراكي كليا أي شاملا لكافة قطاعات الإنتاج داخل الدولة.

٢ – يأخذ التخطيط في النظام الرأسمالي شكل التعليمات والتوجيهات من الحكومة إلى المنتجين والتي تهدف إلى تنظيم عمليات إنتاجية معينة بينما يأخذ التخطيط في النظام الاشتراكي صورة القانون الملزم لكل من يشمله التخطيط.

٣ – يقوم التخطيط في النظام الرأسمالي بوظيفة التنمية تاركاً تسيير النشاط الاقتصادي إلى جهاز الثمن، بينما يقوم التخطيط في النظام الاشتراكي بوظيفتي التنمية والتسيير.

ثالثاً : إشباع الحاجات الجماعية :

على العكس من النظام الرأسمالي الذي يعتبر دافع الربح أساساً له، فإن النظام الاشتراكي يقوم على أساس إشباع الحاجات الجماعية لأفراد المجتمع من السلع والخدمات المختلفة وتحديد كمياتها ودراسة الموارد المتاحة أو كمية الاستثمارات التي يمكن القيام بها – ونظرا لما تعاني منه أغلب الدول من مشاكل اقتصادية تتمثل في ندرة الموارد بالنسبة لحاجاتها المتعددة،فإن الأمر يتطلب ضرورة التضحية بجزء من هذه الاحتياجات، ولذلك يقوم المخططون في النظام الاشتراكي بوضع أولويات لهذه الحاجات.

كما يتولى المخططون توزيع الناتج القومي بين الاستهلاك والاستثمار، أو على الموازنة بين الاستهلاك الحاضر واستهلاك المستقبل، وكذلك عمل موازنة أخرى بين ذلك الجزء من الاستثمار الذي يوجه لإنتاج سلع استهلاكية وذلك الجزء الذي يوجه لإنتاج سلع إنتاجية.

ولاشك أن هناك ارتباطاً وثيقاً بين الإشباع المتزايد للحاجات المادية والمعنوية وتنمية الاقتصاد القومي عن طريق أولوية إنتاج وسائل الإنتاج، أي تنمية تلك الفروع التي تنتج أموال الإنتاج بمعدل أسرع من تنمية تلك التي تنتج أموال الاستهلاك الفردي. ذلك أن الصناعة الثقيلة بمختلف فروعها هي الشرط الاساسى لتنمية القوى الإنتاجية ولزيادة الإنتاج الاشتراكي في مجموعة لتطوير الفنون الإنتاجية المستخدمة في عملية الإنتاج ولتحسين أنواع المنتجات على اختلاف أنواعها [١]. وبالاضافة إلى هذا فإن اعطاء الأولوية لتنمية الصناعة الثقيلة هو وحدة الكفيل بزيادة إنتاجية العمل الذي يتحقق اساسا عن طريق استخدام الفنون الإنتاجية المقدمة وأدوات العمل الاكثر اتفاقا وتطوره التي تنتجها هذه الصناعات وحدها. كل هذا يؤدي بالضرورة إلى إشباع أكبر قدر ممكن للحاجات.

المبحث الثالث
تقييم النظام الاشتراكي

من خلال دراستنا للنظام الاشتراكي، يتضح أن هناك العديد من المزايا التي يحققها هذا النظام، وتتمثل في عدالته في توزيع الدخول بين الافراد، ومن حيث ما

---

(١) د. زكريا بيومي، مبادئ علم الاقتصاد، مرجع سابق، ص ٨٨.

يحققه من استقرار في الاقتصاد القومي، إلا أن هناك بعض العيوب تتمثل فيما يلي:-

١ - عدم وجود نظام فعال للحوافز الفردية، بالرغم من أن النظام الاشتراكي يعتمد على مجموعة من الحوافز المادية والمعنوية التي تشجع العمال على الإنتاج، إلا أن هذه الحوافز لا ترتفع في قوتها إلى درجة حافز الربح في النظام الرأسمالي، وقد ترتب على ذلك بعض الآثار السلبية مثل التواكل والاعتماد على الغير واهمال قيم ا لعمل. نظراً لن قوة الردع أيضاً في النظام الاشتراكي لا تبلغ درجتها ما يمكن أن يتعرض له المنتج الفرد في النظام الرأسمالي.

٢ - القضاء على الحريات الاقتصادية، فلا يسمح النظام الاشتراكي للأفراد بحرية التملك والإنتاج والاستهلاك إلا في حدود ضئيلة جدا، بالتالي تقضى على دافع العمل لدى أفراد المجتمع.

٣ - يأخذ أيضاً على النظام الاشتراكي،انه يقوم على أساس تجميع سلطات اتخاذ القرارات في أيدي مجموعة قليلة من المخططين، لذلك فإن أي قرار خاطئ تصدره مثل هذه السلطة يمكن أن يكون له أثار سيئة على المجتمع كله، أما خطأ المنظم في الاقتصاد الرأسمالي لن يتحمل نتيجته سوى المنظم وحده وليس المجتمع ككل.

٤ - يأخذ أيضاً على النظام الاشتراكي ما يترتب عليه من روتين، وبطء في إدارة المشروعات نظراً لتعدد جهات الادارة الاشرافية والرقابية ويأخد أيضاً عن هذا النظام ارتفاع تكاليف الإنتاج.

ولقد شهدت الفترات الزمنية السابقه فشل أغلب الدول التي طبقت النظام الاشتراكي نظرة للعيوب السالف ذكرها واتجهت بصورة أو بأخرى إلى اقتصاد السوق أي آليات السوق، ويدعم هذا الاتجاه الدول الرأسمالية المتقدمة والمنظمات الاقتصادية الدولية وخصوصا صندوق النقد الدولى والبنك الدولى للانشاء والتعمير ومنظمة التجارة العالمية.

الفصل الثالث

رأسمالية الدولة

لقد كشف تطبيق الراسمالية الحرة عن عدد من السلبيات يأتي في مقدمتها تقلب الاقتصادات الرأسمالية من خلال المرور بفترات توسع اقتصادي وبعضها فترات توقف وانكماش يعود بعدها الاقتصاد إلى التوسع المصحوب في كثير من الأحيان بالتضخم أي أن الاقتصاد الرأسمالي يمر بأربعة مراحل هي التي تكون الدورة الاقتصادية، مرحلة الأزمة Crise مرحلة الانكماش أو الكساد Depression ومرحلة الانتعاش Recovery ومرحلة التوسع Expansion، وقد شهدت الدول الرأسمالية في بداية القرن العشرين تعايش الاتجاه التضخمي مع البطالة وتعطل الموارد المالية، واستمر ذلك حتى ظهور أزمة الكساد العالمي الكبير عام ١٩٢٩م وما ترتب عليها من أزمات اقتصادية ومن بطالة دورية بسبب انكماش فرص الاستثمار الإضافية.

وقد تزامن مع هذه المشكلات التي صادفت الدول الرأسمالية ظهور الفكر الاشتراكي بمبادئه التي تقوم على التخطيط وإشباع الحاجات الأساسية لكافة أفراد المجتمع وكان ذلك في الاتحاد السوفيتي عام ١٩٢٧م وهي أفكار نجحت في معالجة مشكلات التخلف كما أنها تعمل على تصفية الاستعمار الغربي، وكان لذلك أثره على الدول الرأسمالية، حيث ظهرت الثورات العمالية التي تطالب بحقوقها وتوفير مستوى ملائم من المعيشة، مما أدى إلى عمق الصراع الطبقي بين الرأسماليين والعمال، وهو ما أصبح يهدد الرأسمالية، وفي غضون ذلك وضع كينز نظريته الاقتصادية المعروفة «النظرية العامة في التشغيل والفائدة والنقود» وانتقد منطق النظرية. الكلاسيكية، وأوضح أن السوق يعجز في كثير من الأحيان عن تحقيق الإدارة اللازمة للنظام الاقتصادي وقرر أنه لا بد من وجود إدارة جديدة وهي «الدولة» لتوجيه النشاط الاقتصادي من أجل زيادة الاستثمار والعمالة لتحقيق التوازن المنشود[1].

وقد كان للانتقادات التي وجهت إلى النظام الرأسمالي وزيادة حدة الأزمة

---

(١) Keynes, J. N. The General Theroy of Empleument interest and money, papermac 12, Conden, 1941.

الاقتصادية التي عجز النظام الرأسمالي عن التغلب عليها، وانتشار الفكر الاشتراكي، وظهور نظرية كينز صدى بعيد في بعض الدول الرأسمالية فاتجهت هذه الدول إلى التدخل في النشاط الاقتصادي حرصاً منها على بقاء الرأسمالية ولكن مع علاج المشكلات التي صادفت تطبيقها، بهدف تحقيق التوازن في السوق وضمان التشغيل الكامل للموارد وعدالة توزيع الدخل القومي والقضاء على الاحتكارات والبطالة ومن ثم قطع الطريق على الثورة العمالية.

وكان لذلك أكبر الأثر في إرساء دعائم نظاماً جديداً وهو تحول الرأسمالية الحرة إلى رأسمالية الدولة، أي إحلال الدول المتدخلة محل الدولة الحارسة، ويقوم نظام رأسمالية الدولة على ذات الأسس التي يقوم عليها الرأسمالية الحرة ولكن مع تدخل الدولة بدور رقابي على النشاط الاقتصادي من خلال صياغة القوانين التي تشكل إطاراً لحرية الملكية الخاصة، والتي لا تتعارض مع إطلاق المشروعات الخاصة في محراب النشاط الاقتصادي.

ويقوم نظام رأسمالية الدولة على أسس هامها تتمثل فيما يلي:

١ – الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج مع رقابة الدولة على العناصر الأساسية للاقتصاد الكلي وهي الإنتاج القومي والاستهلاك والتوزيع. وعلى ذلك تتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي بغرض تنشيط الطلب الفعلي حتى يتحقق التشغيل الكامل وتقضي على البطالة ويتحقق بالتالي التوازن الاقتصادي الكلي. وقد تلجأ الدولة في سبل ذلك إلى ما يعرف «بعجز الميزانية» أي تجعل نفقاتها العامة أكثر من إيراداتها العامة.

وتحرص الدولة على تنشيط الطلب على الاستهلاك وتنشيط الطلب على الاستثمار، لانطباق نظرية المضاعف التي تعود بالفائدة على الاقتصاد القومي بأكمله. وتتدخل الدولة لتنشيط الطلب على الاستهلاك باتخاذ الإجراءات التي تؤدي إلى إعادة توزيع الدخل القومي في صالح الطبقات الفقيرة ذات الميل الكبير للاستهلاك، فزيادة الاستهلاك من شأنه أن يزيد الطلب على كافة السلع والخدمات مما يدفع المنتجين إلى زيادة الإنتاج ويزداد طلبهم على عناصر الإنتاج ويتحقق التشغيل الكامل للموارد والقضاء على البطالة – كما تملك الدولة وسائل أخرى لإعادة توزيع الدخل القومي منها فرض الضرائب على أصحاب الدخول المرتفعة،

واستخدام حصيلتها لتقديم إعانات للطبقات الفقيرة ذات الدخول المنخفضة.

كما تتدخل الدولة لتنشيط الطلب على الاستثمار عن طريق قيامها ببعض المشروعات، مما يترتب عليه زيادة حجم الإنفاق الاستثماري، الأمر الذي ينعكس على زيادة الدخل القومي بنسبة أكبر من نسبة زيادة الاستثمار وهو ما يعرف بمضاعف الاستثمار(١)، كما يمكن للدول أن تخفض أسعار الفائدة حتى تشجع رجال الأعمال على الاقتراض والقيام باستثمارات جديدة، كما يمكن للدولة أن تزيد كمية النقود التي يصدرها البنك المركزي أو ترفع مستوى الطلب الفعلي عن طريق القيام بالأعمال العامة مثل إنشاء الطرق والكباري والاهتمام بالبنية الأساسية In-frastruchure وإنشاء المستشفيات والمدارس وكل ذلك يؤدي إلى تحقيق التشغيل الكامل للموارد وإيجاد فرص عمل لأفراد كانوا في حالة بطالة. فضلاً عن ذلك تتدخل الدولة للقضاء على الاحتكارات عن طريق إقامة مشروعات عامة منافسة للمشروعات

---

(١) يقصد بمضاعف الاستثمار أن الدخل القومي يزيد بمعدل أكبر من زيادة الاستثمار، نظراً لأن الاستثمار يؤدي إلى توزيع دخول جديدة على المشتركين فيه في صوره أجور وفائدة وريع وأرباح، وهذه الدخول الجديدة توجه جزء منها للإنفاق على السلع الاستهلاكية ويتوقف ذلك على الميل الحدي للاستهلاك، ونلاحظ هنا أيضاً أن زيادة الطلب على السلع الاستهلاكية يؤدي إلى تشجيع المنتجين على زيادة الإنتاج، وزيادة الإنتاج يؤدي إلى توزيع دخول جديدة وهكذا يستمر الوضع حتى نصل إلى المرحلة التي يتلاشى فيها المبلغ المخصص للاستهلاك نتيجة تناقصه في كل مرة عن المرة السابقة، فالإنفاق الاستثماري الأولى لا يقتصر أثره على قيمته وإنما يتعداها إلى سلسة من الزيادات في الدخل والإنفاق، ويسمى المعامل العددي الذي يوضح نسبة الزيادة في الدخل على أثر الزيادة في الاستثمار بمضاعف الاستثمار ويمكن توضيح ذلك بمثال. إذا زاد الاستثمار بمقدار ٥ مليون جنيه وأدى ذلك إلى زيادة الدخل القومي بمقدار ٢٠ مليون جنيه فإن مضاعف الاستثمار في هذه الحال يكون (٤) لأن زيادة الاستثمار بمقدار معيّن وليكن ٥ مليون جنيه أدى إلى زيادة الدخل القومي بنسبة أربع أضعاف المبلغ المستثمر أي بلغ ٢٠ مليون جنيه.

ويتوقف مضاعف الاستثمار على الميل للاستهلاك والميل للدخار، ويعبر عن الميل للاستهلاك بمقلوب الميل للإدخار، فإذا كان الميل للاستهلاك ($\frac{٤}{٥}$)، فإن الميل للإدخار يساوي $\frac{١}{٥}$ ويكون مضاعف الاستثمار يساوي (٥).

الخاصة المحتكرة أو عن طريق صياغة القوانين التي تجرم الاحتكار، وقد تلجأ الدولة إلى التسعيرة الجبرية لبعض السلع الضرورية، فإذا كانت الدولة تسمح بحرية الملكية الخاصة، إلا أن هذه الحرية يجب ألا تمس مصالح المجتمع واستغلال أفراده. فضلاً عن ذلك يتحقق الدور الرقابي للدولة من خلال صياغة القوانين التي تحمي العمال من استغلال أصحاب العمل بأن تقرر حد أدنى للأجور وحد أقصى لساعات العمل اليومي، وتعترف بنقابات العمال، وتقرر حقوق العمال في الحصول على إجازات وإلزام أصحاب الأعمال بتأمين العمال ضد الحوادث.

٢ – إقامة مشروعات قطاع عام في المجالات الأساسية، لا يتعارض مع النظام الرأسمالي تدخل الدولة بإقامة مشروعات القطاع العام في بعض الأنشطة الاقتصادية، يرجع سبب تدخل الدولة في مثل هذه المشروعات، أما عزوف المشروعات الخاصة عن الدخول فيها نظراً لأنها غير مربحة أو تحقق أرباح بعد مدة زمنية طويلة أو لأنها تحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة لا تتوافر مع الملكيات الخاصة، بالرغم من أن هذه المشروعات ذات أهمية كبرى لأفراد المجتمع والاقتصاد القومي في حاجة إليها، كما قد يكون سبب تدخل الدولة في مثل هذه المشروعات هو الأهمية الاستراتيجية لهذا النشاط مثل مشروعات إنتاج الأسلحة والذخائر والتي يخشى أن تترك في يد المشروعات الخاصة، أو لأن هذه الأنشطة تقدم سلع وخدمات هامة لأفراد المجتمع ويخشى تركها للأفراد والمشروعات الخاصة حتى لا يستغلوا أهمية هذه السلعة أو الخدمة في فرض سيطرتهم على السوق، وأخيراً قد تتدخل الدولة بإقامة مشروعات القطاع العام للقضاء على احتكار المشروعات الخاصة لنشاط معين.

٣ – الأخذ بالتخطيط القومي، متى لجأت الدولة إلى التدخل في النشاط الاقتصادي وإقامة مشروعات القطاع العام في بعض الأنشطة الأساسية، فإن التخطيط القومي يعتبر أحد أهم الوسائل التي تلجأ إليها الدولة في إدارة هذه المشروعات وتحقيق الأهداف التي أنشأت من أجلها، ويلاحظ أن التخطيط في نظام رأسمالية الدولية سوف يكون تخطيطاً جزئياً وليس تخطيطاً شاملاً كما هو

الحال في النظم الاشتراكية، نظراً لأنه يقتصر على مشروعات القطاع العام التي تتولى الدولة إدارتها وهي تشكل نسبة ضئيلة من حجم النشاط الاقتصادي للمجتمع.

وكما هو واضح من دراسة الأسس الرئيسة لنظام رأسمالية الدولة، فإن هذا النظام استطاع أن يتغلب على أهم العيوب والانتقادات التي وجهت للنظام الرأسمالي الحر، بل يمكن القول وبحق أن هذه الأسس التي يقوم عليها نظام رأسمالية الدولة تجسد مبادئ وأسس ومفاهيم الاقتصاد الإسلامي والتي سوف نشير إليها بصورة موجزة في الصفحات القادمة.

وقد تعرض نظام رأسمالية الدولة لبعض الانتقادات من قبل بعض أنصار الفكر الماركسي وذكروا أن رأسمالية الدولة الاحتكارية في ظل الحكومة الرأسمالية تعمق التناقضات الرأسمالية وتزعزع النظام الرأسمالي بدلاً من أن تقويه، وأنها تعتبر لذلك التحضير المادي للاشتراكية، بينما يرى البعض الآخر أن رأسمالية الدولة يمكن أن تكون مرحلة انتقالية للاشتراكية خاصاً في الدول النامية، كما كان الحال في الأيام الأولى للثورة الاشتراكية في الاتحاد السوفيتي وفي الصين الشعبية، وأنها يمكن أن تساعد على تحقيق التنمية الاقتصادية وأن تمنع سيطرة البرجوازية وظهور تناقضات طبيقة جديدة[1].

إلا أننا نرد عليهم بأن النظام الاشتراكي في طريقه إلى الاختفاء من كافة دول العالم، والاتجاه رويداً رويداً إلى نظام رأسمالية الدولة عن طريق إتباع أساليب التخصصية، بعد أن تأكدت هذه الدولة من فشل النظام الاشتراكي وعدم قدرته على إيجاد الدافع والحافز لدى أفراد المجتمع على العمل والابتكار والإبداع، وأن كل نظام أو قانون لا يتفق مع طبائع النفس البشرية لا يمكن أن يكتب له الاستمرار، فالإنسان يولد ولديه غريزة التملك والرغبة في زيادة ما يمتلكه وهذا لا يقره النظام الاشتراكي أو الشيوعي، ولذلك كتب على هذه الأنظمة الفشل وعدم القدرة على الاستمرارية، ولكن نود أن نوضح أيضاً إذا كان التملك هو إحدى

---

(١) د. جابر جاد، د. سعيد النجار، مبادئ الاقتصاد، القاهة، ١٩٥٢، ص ٢٦١.

طبائع النفس البشرية إلا أنه يجب ألا يفهم أن الأفراد يتمتعون بحرية مطلقة في استخدام ما يمتلكون وإنما يجب أن يكون هناك حدود لذلك تتمثل في عدم استخدام الأفراد ملكيتهم بما يضر الآخرون أو يفرض عليهم أوضاعاً احتكارية، وهنا يظهر دور الدولة لوضع هذه الحدود عن طريق صياغة القوانين والقواعد التي تحكم الأفراد في استخدام رؤوس أموالهم وأملاكهم.

* * *

الفصل الرابع

التخصيصية Privatization

تعريف التخصيصية

مع بداية السبعينات من القرن العشرين أدركت دول العالم المختلفة المتقدم منها والنامي، الاشتراكي منها والرأسمالي مدى أهمية إفساح المجال للقطاع الخاص لكي يقوم بدوره التنمو من خلال قيادة زمام مشروعات النشاط الاقتصادي في ضوء الأطر القانونية التي تضعها الدولة والتي تضمن حسن أداء القطاع الخاص[(١)].

ولقد كانت سياسة الدولة الاقتصادية وفلسفتها في التوظيف والتدخل في كافة أوجه النشاط الاقتصادي في الدولة سبباً أساسياً في تردي مستوى الخدمات والعجز المستمر في الميزانيات، وهذا من شأنه أن يقود إلى فشل أية محاولة لتحسين العائد من الإيرادات وأخفاق في رفع الكفاءة الإنتاجية، وبناء عليه صار ينظر إلى التخصيص

---

(١) لقد كانت أول محاولة لتطبيق سياسة التخصيصية في الدول الرأسمالية المتقدمة، حيث قامت ألمانيا في الفترة من ١٩٥٩ – ١٩٦٥ بتحويل الملكية العامة في العديد من المشروعات إلى الشركات والأفراد، كما كانت بريطانيا من أوائل الدول المتقدمة التي أعلنت عن برنامج ضخم للتخلص من بعض المشروعات العامة عن طريق بيعها للقطاع الخاص.
وقد عرفت الدول الاشتراكية أيضاً التخصيصية خلال السبعينات والثمانينات بهدف تحسين الأداء الاقتصادي للمشروعات العامة، فاتبعت أسلوب اللامركزية والاستقلالية وبعض قواعد الإدارة الخاصة دون الدخول إلى مرحلة تغيير شكل الملكية، ومع ذلك لم تساعد هذه الإجراءات على منع انهيار النظم الاشتراكية في كثير من هذه الدولة.
كما عرفت كثير من الدول النامية أيضاً التخصيصية واتخذتها كسياسة ضمن سياساتها الإصلاحية، للتغلب على المشكلات الاقتصادية التي تعاني منها، وإزالة الاختلالات في القطاعات الرئيسية للاقتصاد القومي ودفع معدلات التنمية إلى مستويات مقبولة.
وفي غضون هذه التحولات الاقتصادية برز دور دول الهيمنة الاقتصادية في حث الدول النامية على تطبيق سياسة التخصيصية، وذلك من خلال المؤسسات الاقتصادية الدولية مثل صندوق النقد الدولي، البنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية، والوكالة الأمريكية للتنمية الدولية، وقد نجحت هذه المؤسسات في تحقيق أهدافها ضمن السيطرة على أكبر عدد ممكن من الدول ورسم خطوط السياسات الاقتصادية التي تتبعها هذه الدول، ومهدت الطريق لدخول هذه الدول عصر العولمة.

على أنه أحد السبل للتخلص من المشكلات المزمنة للاقتصادات المختلفة. وهناك أكثر من تعريف للتخصصية نذكر منها:

ويعرف البنك الدولي للإنشاء والتعمير[1] التخصيصية بأنها عملية تقوم بها الحكومات من أجل تقليص دورها في تملك أو إدارة المؤسسات بهدف إشراك أو إيجاد دور أكبر للأفراد أو الشركات الخاصة في تنمية الاقتصاد الوطني.

بينما يذهب البعض[2] إلى تعريف التخصيصية بأنها عملية ضمن استراتيجية عامة للإصلاح الاقتصادي يتم من خلالها مختلف درجات النقل لإدارة الخدمات و/أو الملكية جزئياً أو كلياً بعيداً عن الهيمنة المالية والإدارية والاعتبارات السياسية، وذلك باتجاه القطاع الخاص.

ونحن نرى أن التخصيص في أبسط معاينة هو إفساح المجال للقطاع الخاص للمشاركة في ملكية وإدارة بعض مؤسسات القطاع العام، بل وإزالة بعض القيود التي تحد من حرية الملكيات الخاصة.

أسباب التخصيصية وأهدافها:

يمكن إرجاع الأسباب التي ترغب الدول المختلفة إلى نهج سياسة التخصيصية إلى مجموعة من العوامل نجملها فيما يلي:

١ – تدني مستوى أداء القطاع العام، حيث تعاني أغلب دول العالم من انخفاض العائد من الاستثمارات التي تدار عن طريق القطاع العام، بل قد تتكبد خسائر في كثير من الأحيان، وبالتالي أصبح القطاع العام مصدراً لاستنزاف مستمر للموارد وعبئاً ثقيلاً على ميزانية الدولة[3]، وتتعارض قرارات مشروعات القطاع العام

---

(١) World Bank Report, 1991, p. 31.

(٢) ورد هذا التعريف في تقرير التخصيص الوارد عن مجلس الامة الكويتية، فبراير ١٩٩٦، ص ١٩.

(٣) انظر في ذلك د. إبراهيم حلمي عبدالرحمن، د. سلطان أبو علي، دراسة مقارنة عن أداء كل من شركات القطاع العام والقطاع الخاص، ورقة عمل قدمت إلى ندوة عن التخصيص والتي نشرت في أعمال صندوق النقد الدولي.

International Monetary Fund, Privalization and Structural Adjustment in the Arab-countries, edited by Said El Nagger 1989.

في حالات كثيرة مع اعتبارات الكفاءة الإنتاجية[١].

٢ - إن القطاع الخاص أكفأ من الدولة في إدارة مشروعات النشاط الاقتصادي فضلاً عمّا تقدمه من حوافز لكافة عناصر الإنتاج بما يمنحه القدرة على تعبئة الموارد وتوجيه الادخار نحو المشروعات المربحة وخلق سوق مالية نشطة تشجع على الادخار، الأمر الذي يضمن رفع معدلات الأداء الإنتاجي ويرفع معدلات النمو الاقتصادي بصفة عامة.

٣ - تؤدي التخصيصية إلى دعم الموازنة العامة للدولة من عدة وجوه أهمها:

١ - يزيل عن كاهل الحكومة عبء تحمل خسائر مشروعات القطاع العام الخاسرة.

٢ - زيادة الإيرادات الضريبية على أثر فرض الضرائب على المشروعات التي تحولت إلى القطاع الخاص.

٣ - توفير حصيلة فورية من بيع مشروعات القطاع العام والتي يمكن استخدامها في إعادة هيكلة مشروعات القطاع العام التي تقرر الإبقاء عليها - وتمويل إنشاء مشروعات جديدة بما يحقق التشغيل الكامل للموارد داخل الدولة، وتمويل مشروعات البنية الأساسية التي تعتبر عامل مشجع للمستثمر المحلي والأجنبي على الدخول في مشروعات استثمارية جديدة - فضلاً عن أنها تحصل على رؤوس أموال كانت غير مستغلة وتقوم بحقنها في دائرة النشاط الاقتصادي، والذي يؤدي إلى زيادة الدخل القومي وفقاً لأثر مضاعف الاستثمار[٢].

---

(١) د. سعيد النجار، التخصيصية والتصحيحات الهيكلية في البلاد العربية، صندوق النقد العربي، أبو ظبي ٥ - ٧ كانون الأول (ديسمبر) ١٩٨٨، ص ١٨.

(٢) وأود أن أشير هنا إلى أنه يجب على صناع القرار الاقتصادي والسياسي في الدول النامية أن يحسنوا استغلال عائد بيع مشروعات القطاع العام، لأنه يعتبر بمثابة طوق النجاة لهذه الدول بل والفرصة الأخيرة لتنمية الاقتصاد القومي من خلال الاعتماد على الذات، من خلال توجيه هذه العوائد النقدية إلى المشروعات الاستثمارية التي تتلاءم مع الأوضاع الاقتصادية السائدة في الدولة، وتحقق أهداف التنمية وتعالج المشاكل التي تعاني منها، ونرى أن الدول النامية في حاجة =

٤ – توسيع نطاق المنافسة يحسن أداء الاقتصاد القومي، فقد أثبتت التجارب أن دخول القطاع الخاص منافساً للقطاع العام ضمن ضوابط ومعايير محددة قد أدى إلى ارتفاع كفاءة القطاعين، سواء في مجال إنتاج السلع أو الخدمات أو حتى في مجال المرافق، فالمنافسة وتحرير السوق تعتبر سبباً رئيساً للابتكار والإبداع ورفع جودة السلع وخفض أثمانها الأمر الذي يحقق الفائدة للمستهلك والمجتمع من خلال خفض التكاليف وترشيد استخدام الموارد(١).

٥ – توسيع نطاق ملكية الشعب وتنمية المواطنة، تؤدي التخصيصية إلى زيادة طبقة الملاك وأصحاب المشروعات، وهو ما يؤكد ويعمق الشعور بالانتماء والمواطنة، ولقد استطاعت حكومة مارجريت تاتشر بإنجلترا أن تكسب الرأي العام المؤيد

= إلى استثمار هذا العائد في مشروعات استثمارية إنتاجية سريعة العائد خاصاً في مرحلة النمو (مثال مصر) حتى ينتج عن الحقن النقدي لدائرة النشاط الاقتصادي آثاره الإيجابية والمعروفة بمضاعف الاستثمار، والقول بغير ذلك أي استخدام عوائد بيع مشروعات القطع العام في استثمارات طويلة الأجل لا تدر دخلاً إلا بعد مدة زمنية طويلة من شأنه أن يسحب من دائرة النشاط الاقتصادي هذا المبلغ الموجهة إلى هذه المشروعات من دائرة التعامل وينتج عن ذلك الآثار السلبية للسحب النقدي والتي تؤدي إلى عمل مضاعف الاستثمار بطريق عكسية وفي غير صالح الاقتصاد القومي وتصبح النتيجة المتوقعة حدوث انخفاض في كمية النقود والسيولة المتداولة داخل المجتمع وانتشار موجه من الكساد والانكماش والتي تطول كل القطاعات الاقتصادية، وكل ذلك لا يعني أن المشروعات الاستثمار ذات العائد طويل الأجل غير مفيدة لمثل هذه الدول، بل مفيدة ولكن يجب اختيار التوقيت المناسب في إقامة هذه المشروعات، وبصورة تدريجية بحيث يمكن لصانع القرار أن يوازن بين الاستغناء عن جزء بسيط من السيولة فترة طويلة وتعويضه من مصادر أخرى مثل المشروعات الاستثمارية سريعة العائد.

كما أود أن أشير أيضاً إلى أن سياسة التخصيصية يجب أن تكون متواصلة بمعنى أن تخصيص حكومات الدول لجزء من عائد بيع المشروعات العامة لإنشاء مشروعات استثمارية جديدة تحقق بها كل أهداف التنمية من زيادة الإنتاج للسوق المحلي وأسواق التصدير بما يحسن وضع ميزان المدفوعات ويحقق التشغيل الكامل للموارد والقضا على البطالة على أن تقوم بعد أن تستكمل المشروعات مقومات نجاحها ببيعها إلى الأفراد والقطاع الخاص وتستمر الدولة في عمليات إقامة مشروعات استثمارية ثم تقوم ببيعها، الأمر الذي يكون له العديد من الآثار الإيجابية والمتعارف عليها في الاقتصادات الكلية.

(١) د. صديق محمد عفيفي، التخصيصة... لماذا؟ وكيف، لم يذكر دار النشر أو سنة النشر، ص ٢٠.

للتخصيصية من خلال ربطها بتوسيع نطاق ملكية الشعب، ومن خلال التيسير لصغار المستثمرين أو للعاملين بالمشروعات أنفسهم لدى اكتتابهم في شراء المشروعات المعروضة للبيع.

أساليب التخصيصية

هناك أساليب متعددة وكثيرة للتخصيصية، وتفاضل الدول بين هذه الأساليب في ضوء ظروفها الاقتصادية وفي ضوء طبيعة المشروع المراد تخصيصه، فمن الملاحظ أن أسلوب تخصيص معيّن يلائم طبيعة مشروع ما، ولكن لا يتلاءم مع طبيعة مشروع آخر، بل يمكن للدول أن تستخدم أكثر من أسلوب في آن واحد تحقيقاً لاعتبارات وغايات هامة، وسوف نشير إلى أهم أساليب التخصيصية بصورة موجزة:

أولاً: نقل ملكية المشروعات العامة كلياً أو جزئياً من القطاع العام إلى الخاص وهو ما يعرف بالتصرفية Divestiture، بمعنى تصرف الدولة في ملكية المشروعات العامة – وهناك أكثر من أسلوب لنقل الملكية يذكر منها:

١ – بيع المنشأة لمستثمر رئيسي (الطرح الخاص)(١)، ويتم ذلك من خلال المزايدة التنافسية ويتم الإعلان عن عملية البيع لتقييم العروض واختيار أفضلها، ويمتاز هذا الأسلوب بأنه يؤدي إلى إدخال تحسينات تكنولوجية وفنون إنتاجية جديدة.

٢ – بيع المنشأة للمواطنين (الطرح العام)(٢)، ويتم ذلك عن طريق تقسيم رأس مال المشروع العام إلى أسهم وتطرح الأسهم المقرر بيعها للمواطنين أو لصناديق الاستثمار أو للشركات الخاصة من خلال بورصة الأوراق المالية، وقد تحتفظ الدولة بجزء من هذه الأسهم تعرف بالأسهم الذهبية Golden share لأنها تمكنها

---

(١) لقد اتبعت مصر هذا الأسلوب في بيع ٤ شركات حتى ديسمبر ١٩٩٦.

(٢) لقد اتبعت مصر هذا الأسلوب بطرح ٣٩ شركة حتى يناير ١٩٩٧. جاء ذلك في بيانات المكتب الفني لقطاع الأعمال العام الصادر في يناير ١٩٩٧، انظر أيضاً:

Vernon, Raymond. Economic aspects of privatization program: The Economic development institute, The world Bank washington D.C., 1987.

من السيطرة على قرارات مجلس الإدارة، ويمتاز هذا الأسلوب بأنه يؤدي إلى توسيع قاعدة الملكية وتنشيط سوق الأوراق المالية.

٣ – بيع المنشأة للعاملين[١]، وفقاً لهذا الأسلوب تسمح الدولة للعاملين بتملك جزء من الشركة بشروط ميسرة، عن طريق تقسيم رأس مال الشركة إلى أسهم، وتشجيع العاملين بالشركة على تكوين اتحادات لهم، ويتم بيع الأسهم لاتحادات العاملين المساهمين بتخفيض قيمته ٢٠٪ من قيمة التقييم لأسهم الشركة والمعروضة للبيع للجمهور والمؤسسات المالية.
ومراعاة العاملين وتيسيراً عليهم يتم تقسيط قيمة الأسهم على عدد من السنوات قد تبلغ مدة عشر سنوات وبدون فائدة.

٤ – البيع عن طريق استبدال الملكية بالديون وذلك بالاتفاق مع الدائنين على استبدال دائنيتهم بحصص ملكية في بعض المشروعات التي يتقرر خصخصتها أو بدخول أطرافاً ثالثة حيث يتم بيع الديون بخصم مغر إلى طرف ثالث، ويمكن تحويل المديونيات قبل الجهاز المصرفي إلى مساهمات.

ثانياً: فصل الملكية عن الإدارة – والهدف من ذلك هو إخضاع إدارة المنشآت العامة لقواعد ومعايير القطاع الخاص التي تعمل في ضوء قوانين العرض والطلب والربحية، على ذلك تحتفظ الدولة بملكية المنشأة مع الاستعانة بالقطاع الخاص لإدارتها. وهناك أكثر من أسلوب للاستعانة بالقطاع الخاص لإدارة المنشأة العامة نذكر منها:

١ – تأجير المنشأة Lease مقابل مبلغ ثابت تحصل عليه الدولة[٢].

٢ – عقود الإدارة Managment Contract، حيث تعهد الدولة إلى القطاع الخاص بإدارة المنشأة على أن تتقاسم الربح الصافي مع الدولة، مثال ذلك أن تتعاقد الحكومة مع شركة مصرية أو أجنبية لإدارة فندق مقابل نسبة معينة من الأرباح.

---

(١) لقد اتبعت مصر هذا الأسلوب حيث قامت اتحادات العاملين بشراء نسبة ٩٥٪ من إجمالي الأسهم لعشر شركات، وكذلك قاموا بشراء نسبة ضئيلة في حوالي ٢١ شركة أخرى، جاء ذلك في بيانات المكتب الفني لقطاع الأعمال العام الصادر في يناير ١٩٩٧.

(٢) وقد اتبعت مصر هذا الأسلوب في المنشآت التي تزاول نشاط المحالج.

٣ - عقد الامتياز Concession، وفقاً لهذا الأسلوب تتعاقد الدولة مع القطاع الخاص شركة وطنية أو أجنبية، حيث يمنح الملتزم حرية كبيرة في أسلوب تقديم الخدمات، وإدارة المرفق، ولكن ضمن اشتراطات وضوابط معينة من قبل الدولة فيما يتعلق بالقوانين والرسوم وحماية البيئة، وهنا يطلب من الملتزم تحويل إدارة المشروع بالكامل بل وتطويره وصيانته.

ويختلف نظام الامتياز عن نظام Build, Operate and Transfer (BOT) فإن BOT عبارة عن تعاقد بين الحكومة ومستثمر ما يتولى تصميم وبناء وتشغيل كامل المرفق مثل (محطة توليد كهرباء) خلال مدة معينة، كما يقوم بتقديم الخدمة مقابل رسوم متفق عليها، وبانتهاء الفترة الزمنية المتفق عليها يلتزم المستثمر بتسليم المرفق للحكومة بحالة تشغيلية جيدة، وعلى ذلك لا يمتلك المستثمر هنا المرفق، أما بالنسبة لتمويل المشروع فإما أن يموله المستثمر بالكامل أو أن تقوم الدولة بتحمل جزء من التمويل المطلوب وذلك حسب نوع العقد والتزامات الطرفين.

وهناك أيضاً نظام Build, Own, Operate and Tranfer 'BOOT' وهو نظام يشبه بشكل كبير نظم (BOT)، ولكن ما يميز نظام BOOT أن المستثمر تمليك الأصول خلال مدة التعاقد وهو الممول المباشر للمرفق في التصميم والبناء والتشغيل لمدة (٢٠ - ٣٠ سنة)، ويتولى إدارة المرفق والاحتفاظ بإيراداته لفترة زمنية محددة، ويلتزم بنقل ملكيته للدولة بعد انتهاء الفترة الزمنية المحددة، وللدولة طرحها على القطاع الخاص إن شاءت ذلك.

ويختلف الأسلوب الملائم من حالة إلى أخرى تبعاً لطبيعة النشاط الاقتصادي، والأهداف التي ترغب الدولة في تحقيقها، فمن الملاحظ أن عقود الإدارة تمثل الأسلوب الملائم لتخصيصية الفنادق المملوكة للقطاع العام، في حين أن عقود الامتياز أصلح لإدارة المرافق العامة، ويرى البعض[١] بصفة عامة أن تخصيصية الإدارة يمكن تطبيقها على قطاع الخدمات، أما القطاع الإنتاجي فالأرجح أن تكون التخصيصية فيه عن طريق التصرفية الكلية أو الجزئية.

---

(١) انظر هذا الرأي في: د. سعيد النجار، التخصيصية والتصحيحات الهيكلية في البلاد العربية، صندوق النقد العربي، أبو ظبي ٥ - ٧ كانون أول (ديسمبر) ١٩٨٨، ص ٣٤.

ثالثاً: تحرير النشاط الاقتصادي من القيود التي تنتقص من حق الملكية الفردية، ويلاحظ أن التخصيصية في هذه الحالة لا شأن لها بملكية المنشآت العامة وإدارتها، وتحرير النشاط الاقتصادي له صور عديدة نذكر منها:

١ – إتاحة الفرصة لنمو الاستثمارات الخاصة بجوار المشروعات العامة، والسماح لها بممارسة أنشطة اقتصادية كانت مقصورة من قبل على الدولة – فضلاً عن السماح للاستثمارات الخاصة بالاتساع والنمو داخل المشروعات المشتركة – مثال ذلك السماح للقطاع الخاص بتقديم خدمات المواصلات والاتصالات السلكية واللاسلكية التي كانت مقصورة على الدولة.

٢ – إزالة بعض القيود التي تفرضها الدولة على الملكية الفردية، مثال ذلك إلغاء نظام التوريد الجبري الذي تفرضه الدولة على المنتجين الزراعيين بسعر أقل من السعر الذي يسود في السوق الحرة.

ويذهب البعض(١) إلى أن مثل هذه الإجراءات تختلف عن التخصيصية بالمعنى الضيق، وهي أقرب إلى التحرير الاقتصادي، وقد يكون من المصلحة استبعادها من دائرة التخصيصية وجعل هذه مقصورة على تحويل الملكية أو الإدارة من القطاع العام إلى القطاع الخاص.

شروط نجاح التخصيصية

لا شك أن شروط نجاح التخصيصية تختلف من دولة إلى أخرى وتتوقف على طبيعة الأوضاع الاقتصادية والسياسية والاجتماعية داخل الدولة ولكن يمكن أن نشير إلى بعض الشروط اللازمة لنجاح التخصيصية بصفة عامة وهي:

١ – تهيئة بيئة اقتصادية مواتية للملكية الخاصة، وينطوي ذلك على إعادة النظر في التشريعات القانونية للدولة وبصفة خاصة المتعلقة بممارسة القطاع الخاص للأنشطة الاقتصادية، وحقوق الملكية الفكرية، والضرائب، والاحتكار، العمالة.

٢ – إعداد خطة للتخصيصية يوضح بها أهداف التخصيصية، ومراحل تطبيقها

---

(١) انظر هذا الرأي في: د. سعيد النجار، التخصيصية والتصحيحات الهيكلية في البلاد العربية، مرجع سابق، ص ٣٥.

والأساليب المتبعة لتطبيقها، واختيار أوقات تطبيقها عن طريق تحديد الطاقة الاستعابية للقطاع الخاص للحلول محل القطاع العام، واختيار الوقت المناسب يضمن عدم التصرف في المشروعات العامة بأثمان زهيدة، على أن تحسن الدولة التصرف في حصيلة البيع كما أشرنا من قبل.

٣ - إن التخصيصية لا تعني تخلي الدولة عن دورها، وإنما يعني تغير دور الدولة من دور المتدخل في الأنشطة الاقتصادية إلى دور المراقب والموجهة للنشاط الاقتصادي داخل المجتمع بهدف ضمان تحقيق التوازن والاستقرار الاقتصادي، وهذا يتم عن طريق صياغة التشريعات اللازمة لرقابة القطاع الخاص في إدارته للمشروعات التي تم تخصيصها مثل قانون حماية المستهلك والاحتكار والملكية الفكرية، وعن طريق استخدام حصيلة بيع المشروعات العامة في تنشيط الطلب الفعلي عند اللزوم لتحقيق الاستقرار الاقتصادي وفقاً للنظرية الكينزية(١).

فنحن نؤيد الرأي المساندة لتطبيق التخصيصية، ولكن نود أن نشير أنه لا جدال في أهمية سياسية التخصيصية وفائدتها للدولة، ولكن يتوقف نجاح هذه السياسة على كيفية التطبيق الصحيح الذي يتلاءم مع الظروف الاقتصادية والاجتماعية للدولة.

* * *

---

(١) Shirley, Mary M. "The Exprerience with privatiration Finance and development, Vol. 25, No. 3, (seplember 1988).

انظر حول النظرية الكنزية:

Keynes J. N. The General Theory of Emploument, interest and money, papermac 12, London, 1941.

الفصل الخامس

النظام الاقتصادي في الإسلام

لقد أرسل الله سبحانه وتعالى محمداً ﷺ برسالة الإسلام والشريعة الجامعة التي تكفل للناس الحياة الكريمة المهذبة، والتي تصل بهم إلى أعلى درجات الرقي والكمال، وفي مدى ثلاثة وعشرين عاماً تقريباً، قضاها رسول الله ﷺ في دعوة الناس إلى الله، تم له ما أراد من تبليغ الدين وجمع الناس عليه.

فالدين الإسلامي جاء شاملاً لأحكام العبادات والمعاملات، أي أن الإسلام دين ودنيا مصداقاً لقول الله تعالى: ﴿ٱلْيَوْمَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتْمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِى وَرَضِيتُ لَكُمُ ٱلْإِسْلَٰمَ دِينًا﴾[1].

ولعل من أهم جوانب المعاملات النظام الاقتصادي الإسلامي، ويقوم هذا النظام على سلسلة متّصلة ومتداخلة من الأفكار والمدارس الفكرية ذات الأصل الواحد هو الأصل الشرعي الإسلامي، ومعنى ذلك أن الاقتصاد الإسلامي كعلم إلّهي ثابت لا يتغير وإنما الذي يتغير في الواقع هو درجة ومدى معرفة الناس بهذا العلم ودرجة أخذهم له.

وسوف نتعرف على أهم أسس الاقتصاد في الإسلام للوقوف على مدى ملاءمة النظم الاقتصادية المعاصرة لهذا النظام الإلّهي، وبيان مدى ملائم الاقتصاد الإسلامي لإدارة اقتصاديات الدول في الوقت الحاضر.

أسس الاقتصاد في الإسلام

يقوم الاقتصاد في الإسلام على عدد من الأسس التي تجعله يرقى إلى أفضل النظم الاقتصادية، ويمكن أن نشير إلى أهم هذه الأسس والتي تتمثل فيما يلي:

---

(١) سورة المائدة، الآية الثالثة.

أولاً : الاقتصاد الإسلامي يعترف بالملكية الخاصة والملكية العامة[1]

إن غريزة الملكية من طبائع النفس البشرية، وقد لمس الإسلام فطرة التملك عند الإنسان، فأقر الملكية الخاصة، باعتبارها وسيلة لتحقيق التنافس لصالح المجتمع ككل، بل جاء في القرآن الكريم ما يشجع على الملكية الخاصة وزيادتها ويمكن أن نذكر من ذلك قوله تعالى: ﴿إِنَّمَآ أَمْوَٰلُكُمْ وَأَوْلَٰدُكُمْ فِتْنَةٌ ۚ وَٱللَّهُ عِندَهُۥٓ أَجْرٌ عَظِيمٌ﴾[2]، وقوله تعالى: ﴿ٱلَّذِينَ يُنفِقُونَ أَمْوَٰلَهُم بِٱلَّيْلِ وَٱلنَّهَارِ...﴾[3]، وقد ترتب على اعتراف القرآن بالملكية الفردية أن اعترف بالتفاوت بين الناس، وبتقسيمهم إلى «درجات وطبقات»، ﴿نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُم مَّعِيشَتَهُمْ فِى ٱلْحَيَوٰةِ ٱلدُّنْيَا ۚ وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَٰتٍ﴾[4].

ويلاحظ هنا أن الملكية الأصلية لله سبحانه وتعالى والإنسان ما هو إلا مستخلف في الأرض، أي أن ملكية الإنسان ملكية ظاهرية، وهناك كثير من الآيات القرآنية التي تؤكد ذلك منها قول الله سبحانه وتعالى: ﴿وَءَاتُوهُم مِّن مَّالِ ٱللَّهِ ٱلَّذِىٓ ءَاتَىٰكُمْ﴾[5]، وقوله تعالى: ﴿ٱلرَّحْمَٰنُ عَلَى ٱلْعَرْشِ ٱسْتَوَىٰ * لَهُۥ مَا فِى ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَمَا فِى ٱلْأَرْضِ وَمَا بَيْنَهُمَا وَمَا تَحْتَ ٱلثَّرَىٰ﴾[6]، وقوله تعالى: ﴿ٱلَّذِينَ يُنفِقُونَ أَمْوَٰلَهُمْ فِى سَبِيلِ ٱللَّهِ ثُمَّ لَا يُتْبِعُونَ مَآ أَنفَقُوا۟ مَنًّا وَلَآ أَذًى ۙ لَّهُمْ أَجْرُهُمْ عِندَ رَبِّهِمْ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ﴾[7].

بل ولقد حثّ على حماية الملكية الخاصة وعدم الاعتداء عليها، ويظهر ذلك في قول رسول الله ﷺ : «كل المسلم على المسلم حرام: دمه وماله وعرضه»، مختصر صحيح المسلم كما أقر الدين الإسلامي كافة الحقوق المترتبة على الاعتراف بالملكية مثل حق الإرث والوصية وحق البيع والإيجار بل وكافة الحقوق المترتبة على الملكية.

---

(١) د. عبدالهادي النجار، مبادئ علم الاقتصاد، مكتبة الجلاء الجديدة بالمنصورة، ١٩٨٥، ص ٨٢.

(٢) سورة التغابن، الآية: ١٥.

(٣) سورة البقرة، الآية ٢٧٤.

(٤) سورة الزخرف الآية ٣٢ – عباس محمود العقاد، الفلسفة القرآنية.

(٥) سورة النور، الآية ٣٣.

(٦) سورة طه الآيتان: ٥ – ٦.

(٧) سورة البقرة، الآية ٢٦٢.

ويؤكد ذلك قوله تعالى: ﴿لِلرِّجَالِ نَصِيبٌ مِّمَّا تَرَكَ ٱلْوَٰلِدَانِ وَٱلْأَقْرَبُونَ وَلِلنِّسَآءِ نَصِيبٌ مِّمَّا تَرَكَ ٱلْوَٰلِدَانِ وَٱلْأَقْرَبُونَ مِمَّا قَلَّ مِنْهُ أَوْ كَثُرَ نَصِيبًا مَّفْرُوضًا﴾[1].

وقوله تعالى: ﴿كُتِبَ عَلَيْكُمْ إِذَا حَضَرَ أَحَدَكُمُ ٱلْمَوْتُ إِن تَرَكَ خَيْرًا ٱلْوَصِيَّةُ لِلْوَٰلِدَيْنِ وَٱلْأَقْرَبِينَ بِٱلْمَعْرُوفِ حَقًّا عَلَى ٱلْمُتَّقِينَ﴾[2].

وقوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰا۟﴾[3]. أما السُّنَّة فيقول رسول الله ﷺ: «أفضل الكسب عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور»[4]. وقد أجمعت الأمةُ على جواز البيع والتعامل به من عهد رسول الله ﷺ إلى يومنا هذا[5].

كما أقر الإسلام الملكية العامة، فللدولة وولي الأمر أن يتدخلوا في أوجه النشاط الاقتصادي إذا عجز الأفراد عنه أو أساءوا مباشرته، وهي في ذلك توازن بين مصلحة صاحب الملكية الخاصة والضرر الذي يصيب أفراد المجتمع، فإذا رجحت مصلحة صاحب هذه الملكية لا يمس حقه، وإن رجحت مضرة غيره قيدت الدولة حقه لتدفع الضرر.

ثانياً: الاقتصاد الإسلامي يقر مبدأ الحرية الاقتصادية

إن مبدأ الحرية الاقتصادية مرتبط بمبدأ الملكية، فمن يملك يتمتع بحرية التصرف فيما يملكه، إلا أن هذه الحرية في الاقتصاد الإسلامي ليست مطلقة، وإنما تحكمها مجموعة من القيود بعضها ذاتي ينبع من أعماق النفس والبعض الآخر خارجي أو موضوعي تحكمه القوانين الشرعية.

أي أن هناك رقابة ذاتية على مزاولة المسلم للنشاط الاقتصادي، فإذا رأى المسلم أنه قد يفلت من رقابة السلطة، فإنه موقن أنه لن يستطيع الإفلات من رقابة الله، وفي هذا أكبر ضمان لعدم انحراف الإنسان، ويكفي أن يتذوق المسلم

---

(١) سورة النساء، الآية ٧.

(٢) سورة البقرة، الآية ١٨٠.

(٣) سورة البقرة، الآية ٢٧٥.

(٤) البيع المبرور، هو الذي لا غش فيه ولا خيانة.

(٥) السيد سابق، فقه السُّنة، الجزء الثالث، دار الفتح الإعلام العربي، القاهرة، ١٤١٧هـ، ١٩٩٧م، ص ٩٣.

قوله تعالى: ﴿يَعْلَمُ خَآئِنَةَ ٱلْأَعْيُنِ وَمَا تُخْفِى ٱلصُّدُورُ﴾[1].

وعلى ذلك فإن الإسلام يقر مبدأ الحرية الاقتصادية لأفراد المجتمع، ولكن بشرط عدم الإضرار بالآخرين، وجعل من ولي الأمر أي السلطة الحاكمة المسؤولة عن رقابة الأفراد في ممارسة حريتهم في صورها المختلفة والتدخل عند الضرورة (رفع الظلم)، وذلك حماية لمصلحة أفراد المجتمع، على أن يكون هذا التدخل بالقدر الضروري لرفع الظلم، فالضرورة تقدّر بقدرها.

وقد نهى الإسلام عن تسعير للسلع لأن فيه اعتداء على ملكية وحرمة الأفراد، روى أصحاب السنن بسند صحيح عن أنس رضي الله عنه قال: قال الناس: يا رسول الله غلا السعر فسعّر لنا، فقال رسول الله ﷺ: «إن الله هو المسعّر، القابض الباسط الرازق وإني لأرجو أن ألقى الله وليس أحد منكم يطالبني بمظلمة في دم ولا مال»، وقد استنبط العلماء من هذا الحديث حرمة تدخل الحاكم في تحديد سعر السلع لأن ذلك مظنّة الظلم، والناس أحرار في التصرفات المالية والحجز عليهم مناف لهذه الحرية، ومراعاة مصلحة المشتري ليست أولى من مراعاة مصلحة البائع، فإذا تقابل الأمران وجب تمكين الطرفين من الاجتهاد في مصلحتهما[2].

كما قال الشوكاني: إن التسعير يؤدي إلى اختفاء السلع، وذلك يؤدي إلى ارتفاع الأسعار، مما يضر الفقرا فلا يستطيعون شراءها، بينما يقوى الأغنياء على شرائها من السوق الخفية بغبن فاحش فيقع كل منهما في الضيق والحرج ولا تتحقق لهما مصلحة.

الترخيص بالتسعير عند الحاجة إليه، على أن التجار إذا ظلموا وتعدوا تعدياً فاحشاً يضر السوق وجب على الحاكم أن يتدخل ويحدد السعر صيانة لحقوق الناس ومنعاً للاحتكار ودفعاً للظلم الواقع عليهم من جشع التجار.

ولذلك يرى الإمام مالك جواز التسعير كما يرى بعض الشافعية جوازه أيضاً في حالة الغلاء[3]، ومعنى ذلك أن الدين الإسلامي بحسب الأصل يترك تحديد أسعار

---

(١) سورة غافر، الآية ١٩.

(٢) السيد سابق، فقه السنة، الجزء الثالث، مرجع سابق، ص ١١٨.

(٣) السيد سابق، فقه السُنّة، الجزء الثالث، مرجع سابق، ص ١١٨.

السلع لقوى العرض والطلب، ولكن في حالة استغلال التجار لأفراد المجتمع فولي الأمر مطالب بالتدخل لرفع المظالم.

وقد نهى الدين الإسلامي عن الاحتكار لما فيه من جشع وقمع وضرر لمصلحة أفراد المجتمع، والاحتكار هو شراء الشيء وحبسه ليقل بين الناس فيغلو سعره، ويصيبهم بسبب ذلك الضرر.

ويؤكد ذلك ما روي عن أبو داود والترمذي ومسلم عن معمر أن النبي ﷺ قال: «من احتكر فهو خاطئ».

فالنظام الذي يأخذ به الإسلام هو ما نسميه اليوم بنظام المنافسة الكاملة الذي يمتنع فيه الاحتكار والذي يترك فيه الثمن يتحدد طبقاً لمساومات البائعين والمشتريين دون تدخل من جانب الدولة.

ثالثاً: الاقتصاد الإسلامي يقوم على التوزيع العادل للدخل والثروة

إن التنمية الاقتصادية في الإسلام هي تنمية اجتماعية في نفس الوقت، وهي فرض على الفرد والمجتمع والدولة معاً، فالرفاهية الإنسانية لا تقاس بمقياس نقدي، وإنما تقاس بالمواءمة بين كسب النقود من مصدر حلال وإنفاقها وفقاً لتعاليم الإسلام بما يحقق مجتمع الرحمة والعدل الذي ينشده الدين الإسلامي - ويمكن أن ندلل على ذلك من مجموعة التعليمات التي جاء بها الدين الإسلامي نذكر منها، تحريم جميع أنواع الربا، تحريم جميع أشكال الاستغلال، تحريم الإسراف والترف، تحريم الغش والنفاق والخداع، فرض الزكاة وتحديدها نوعاً وكماً، مصداقاً لقوله تعالى: ﴿خُذْ مِنْ أَمْوَٰلِهِمْ صَدَقَةً تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِم بِهَا﴾[1] بل وحدد الدين الإسلامي المصارف الشرعية لها بهدف تحقيق التكامل بين أفراد المجتمع، كما نظم المعاملات المالية والتجارية، ونظم السوق والإنتاج والاستهلاك والإرث، ونظم العلاقة بين العامل ورب العمل والحث على العمل بجد والتأكيد على مكافأة الله لمن يعمل بجد وإخلاص في الدنيا والآخرة، وفي هذا يقول الله تعالى: ﴿مَنْ عَمِلَ صَٰلِحًا مِّن ذَكَرٍ أَوْ أُنثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهُۥ حَيَوٰةً طَيِّبَةً وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُم بِأَحْسَنِ مَا

---

(١) سورة التوبة، الآية ١٠٣.

﴿كَانُوا يَعْمَلُونَ﴾[1]. لقد مجّد الإسلام العمل وحث عليه، ولم يرضَ بأن يعيش المرء كسولاً أو بأن يعيش عالة على غيره، فقد قال الرسول ﷺ: «ما كسب رجل كسباً أطيب من عمل يده، ومن أمسى كالاً من عمل يده أمسى مغفوراً له»[2]. وإذا كان القيام بهذه الأعمال من واجبات أفراد المجتمع، إلا أن ذلك يجب أن يتم في إطار رقابي من الدولة، للتدخل عند الضرورة لمكافحة الأعمال السيئة التي تضر بدين المجتمع وقيمه إذا لم تنجح الرقابة الذاتية في منع الأفراد عن مقارفتها.

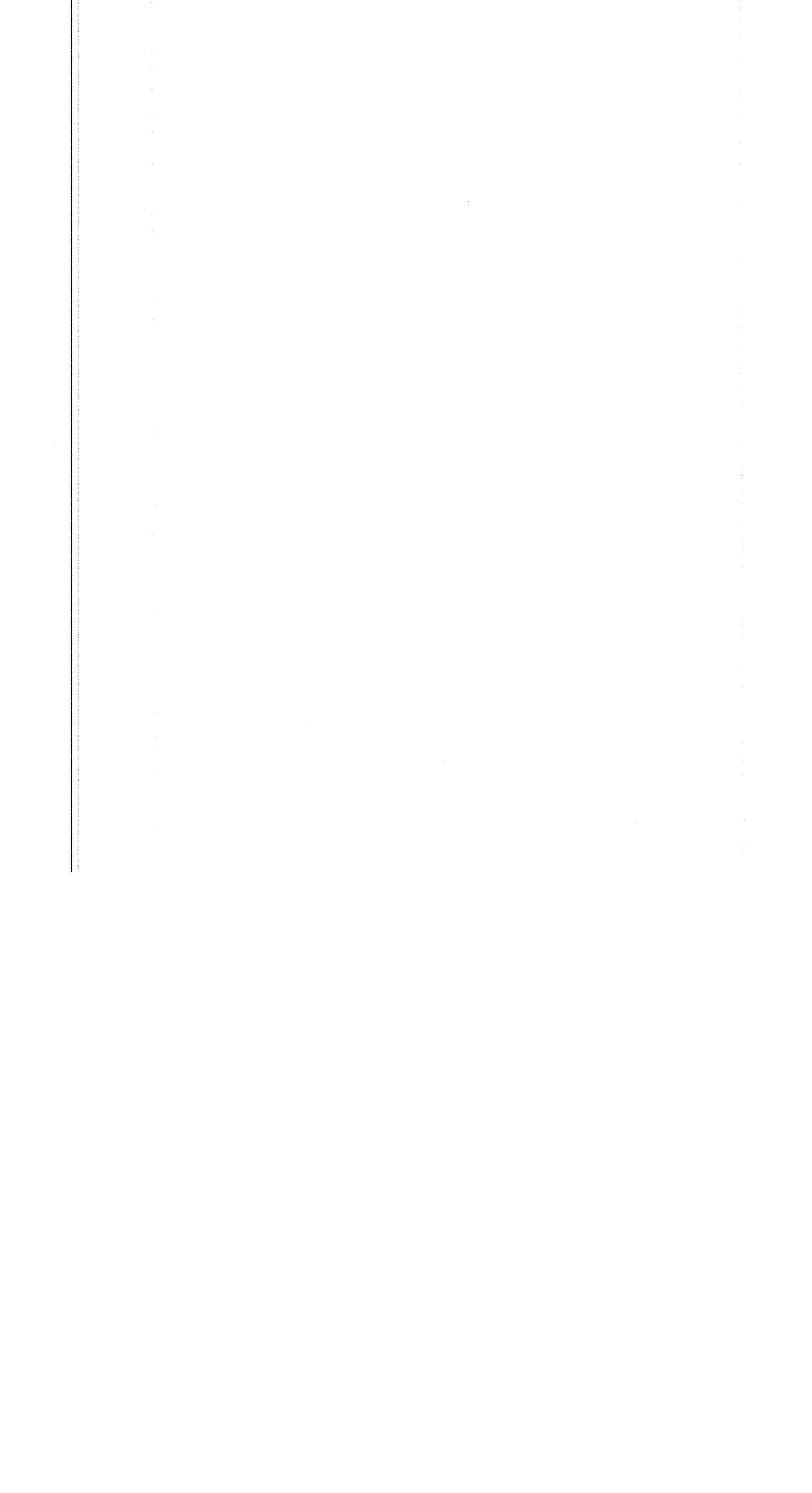
نخلص مما تقدم أن الدول المختلفة في طريقها نحو التطوّر والتقدم، اعتنق البعض منها النظم الرأسمالية والبعض الآخر النظم الاشتراكية، إلا أن سرعان ما تبين لهم العديد من السلبيات والعيوب التي شابت كل نظام، الأمر الذي دعى كافة دول المنظومة الرأسمالية ودول المنظومة الاشتراكية إلى التحول رويداً رويداً إلى نظام آخر يجمع بين مزايا كل من الرأسمالية والاشتراكية ويتلافى الانتقادات التي وجهت لكل منهما وعرف هذا النظام الجديد باسم «رأسمالية الدولة» وأوضحنا من قبل أن هذا النظام يقوم على ذات الأسس التي يقوم عليها النظام الرأسمالي مع تدعيمه ببعض مظاهر النظام الاشتراكي وأهمها مراعاة البعد الاجتماعي وتدخل الدولة ليس بصفة دائمة كما هو الحال في الاشتراكية وإنما عند الضرورة ولرفع الضرر عن أفراد المجتمع، وفي الحقيقة أن هذا النظام الجديد «رأسمالية الدولية» يتضمن جميع الأسس التي يقوم عليها الاقتصاد الإسلامي، وهذا يؤكد لنا أن القرآن الكريم كتاباً خالداً جاء متوافقاً مع كل زمان ومكان، وأصبحت الدول غير الإسلامية وبعد تجارب عديدة لها مع الأنظمة الاقتصادية المختلفة تتجه الآن إلى الأخذ بمبادئ وأسس الاقتصاد الإسلامي تحت مسمى نظام «رأسمالية الدولة» أي أن هذا النظام ما هو إلا تجسيد لأسس ومبادئ الاقتصاد الإسلامي.

* * *

---

(١) سورة النحل، الآية ٩٧.

(٢) محمد الغزالي، الإسلام والمناهج الاشتراكية، مطبعة دار الكتاب العربي بالقاهرة، ١٩٥٤، ص ١٤٢.



الباب الثالث

الإنتـــــــــاج

تمهيد : نمهد لدراسة نظرية الإنتاج بتعريف الاستهلاك :

يمكن تعريف الاستهلاك بأنه استعمال لكافة السلع والخدمات من أجل إشباع الحاجات التي يشعر به الفرد. والمستهلك إما أن يكون فردا مستقلا أو في شكل أسر كبيرة الحجم، بالاضافة إلى بعض الهيئات التي تقوم بالاستهلاك مثل النوادى والفنادق والمستشفيات والمدارس وغيرها. ويطلق على هذا النوع من الاستهلاك أسم المستهلك النهائى. نظراً لوجود نوع آخر من الاستهلاك يسمى الاستهلاك الإنتاجي أو الوسيط، ويقصد به استخدام المشروعات الإنتاجية لعناصر الإنتاج وأدوات الإنتاج في العملية الإنتاجية.

وقد عرف آدم سميث الاستهلاك بانه العامل المحرك للإنتاج وغايته النهائية وهدفه في الوقت نفسه فالمنتج ما كان يقدم على الإنتاج ما لم يكن هناك استهلاك. فأفراد المجتمع يسعون إلى إشباع رغباتهم مندفعين باستهلاك أكثر السلع قدرة على إشباع هذه الحاجات، وزيادة استهلاك سلعة معينة يدفع المنتجين إلى زيادة الإنتاج بهدف تحقيق أكبر ربح ممكن، بينما إذا قل الاستهلاك لاى سبب من الأسباب، فإن المنتجين بالضرورة سوف ينقصون إنتاجهم حيث يتناسب مع حجم الاستهلاك.

وتوضح الدراسات الاقتصادية الحديثة أن هناك أهمية كبيرة للعلاقة بين حجم الاستهلاك وحجم الدخل الذي يتسبب فيه، أي بين حجم الانفاق الاستهلاكي وحجم دخول الافراد بعبارة أخرى.

ويفرق الاقتصاديين بين الميل المتوسط للاستهلاك والميل الحدى للاستهلاك، ويقصد بالميل الأول العلاقة الموجوده في لحظة معينة بين مبلغ الانفاق الاستهلاكي ومبلغ دخل الفرد أو دخل العائلة أو دخل الجماعة كلها.

أما الميل الثاني فيقصد بها العلاقة الموجودة بين التغير في مبلغ الانفاق الاستهلاكي والتغير في مبلغ الدخل الذي يتسبب فيه – والاهمية المعلقة على الميل الحدى للاستهلاك أكبر بكثير من تلك المعلقة على الميل المتوسط للاستهلاك لأنها هي التي تمكن من معرفة الكيفية أو النسبة التي توزع بها زيادة احتمالية معينة في دخول الأفراد ما بين الادخار والاستهلاك – ونترك الحديث عن دقائق هذا الموضوع لدراسة أخرى.

الإنتـــــاج :

يمكن تعريف الإنتاج بأنه نشاط اقتصادي يهدف إلى خلق السلع والخدمات الاستهلاكية والإنتاجية، والإنتاج هو وسيلة الإنسان للحصول على هذه السلع والخدمات، فبالإنتاج نستطيع أن نحول الماء والتراب والهواء إلى مزروعات، وبالإنتاج نستطيع أن نحول هذه المزروعات إلى مأكل وملبس ومسكن وما إلى ذلك من وسائل نشبع بها حاجاتنا.

ولقد عرف الاقتصاى الإنجليزي آدم سميث العمل المنتج بأنه عمل يكون من شأنه إنتاج أي سلعة جديدة، أو اضافة جديدة إلى السلع القائمة، واشترط آدم سميث لكى يكون العمل منتجاً أن يكون له آثار طويلة بحيث تبقى الاضافة التي يضيفها فترة طويلة من الزمن بعد انتهاء العمل ولا تفنى بمجرد انتهائها.

يأخذ على تعريف آدم سميث أنه قد أستبعد الكثير من الخدمات التي تعتبر ذات أهمية كبرى في إشباع الحاجات الإنسانية شأنه في ذلك شأن السلع المادية، فخدمة الطبيب أو رجل الشرطة أو المغنى كلها خدمات تشبع العديد من الحاجات البشرية، ولكنها لا تستمر لفترة طويلة من الزمن.

ولذلك فإن تعريف الإنتاج يجب ألا يقتصر على النشاط الذي ينتج عنه السلع المادية فحسب، ولكنه من الضروري أن يمتد ليشمل أي نشاط ينتج عنه ما يسد حاجة الإنسان ويجعله أحسن حالا، سواء كان ذلك عن طريق إنتاج السلع أو اداء الخدمات، وهذا يعني أن الإنتاج يرتبط اساسا بخلق المنفعة أكثر مما يرتبط بخلق السلع المادية.

وفي ضوء ما تقدم يمكن تعريف الإنتاج بانه «أي نشاط يؤدي إلى خلق منفعة جديدة، حيث لم يكن لها وجود، أو زيادة هذه المنفعة» ويكون ذلك عن طريق أحد الصور التالية[1]:

١ – خلق سلع جديدة لم تكن موجودة من قبل أو تغيير شكل السلعة من شكل إلى شكل آخر أكثر منفعة، كتحويل القطن إلى غزل، أو تحويل الغزل إلى أقمشة، أو تحويل الاقمشة إلى ملابس، فأى من هذه الأعمال يعتبر في حد ذاته نشاطا إنتاجيا، إذ أنه يضف على السلعة منفعة جديدة، ويجعلها أكثر قدرة على إشباع الحاجات الإنسانية.

٢ – نقل السلعة من مكان تكون فيه منفعتها منخفضة إلى مكان آخر تكون فيه منفعتها مرتفعة، أي نقل السلع من الأماكن التي تكون فيها متوفرة نسبيا إلى الأماكن التي تكون فيها نادرة نسبيا، فتنقل المواد الأولية من مكان استخراجها إلى مكان تصنيعا مثل نقل خام الحديد إلى مصانع الحديد والصلب، كل هذا يعتبر انشطة إنتاجية، حيث أنها تزيد من منفعة السلعة بوضعها في المكان المناسب الذي تكون فيه أكثر قدرة على إشباع الحاجات.

٣ – نقل السلعة نقلا زمنيا، من وقت تتوافر فيه وتقل الحاجة إليها نسبيا إلى وقت آخر تقل فيه السلعة وتزداد الحاجة إليها نسبيا. فالشركات التجارية التي تقوم بتخزين السلع في وقت حصادها لتعيد عرضه في الأسواق على مدار السنة إنما تقوم بنشاط إنتاجي.

٤ – اتاحة السلع، للراغبين في الحصول عليها، بأسلوب يتناسب مع حاجاتهم، فالتاجر الذي يقوم بتجميع العديد من السلع بأشكالها المختلفة، من مختلف المنتجين لاتاحتها لالاف المستهلكين على اختلاف أذواقهم وميولهم، لينتقوا منها ما يشاءون، هذا التاجر يقوم بعمل إنتاجي لا يقل أهمية عن الصانع الذي يقوم بإنتاجها.

---

(١) د. أحمد ابو إسماعيل، أصول الاقتصاد، دار النهضة العربية، ١٩٨٠، ص ٥٧.

عناصر الإنتاج :

اختلف الاقتصاديين حول تقسيم عناصر الإنتاج، فذهب الاقتصاديين الكلاسيك نحو تقسيم عناصر الإنتاج إلى ثلاثة عناصر هي الطبيعة (الأرض)، العمل، رأس المال، وفي أواخر القرن التاسع عشر، أضاف الاقتصادي البريطاني الفريد مارشال. عنصراً رابعاً هو «التنظيم».

ولعل السبب الرئيسى في اضافة مارشال لعنصر التنظيم هو الرغبة في دحض نظريات كارل ماركس التي كانت تقوم أساساً على فكرة أن الربح فائض من حق العمال وحدهم في الوقت الذي قررت فيه النظريات الأخرى أن الربح هو جزاء المخاطر، التي يتحملها المنظم.

وسوف نتناول دراسة عناصر الإنتاج الأربعة بشئ من التفصيل على النحو التالي :

الفصل الأول : عنصر الأرض أو الطبيعة.

الفصل الثاني : عنصر العمل.

الفصل الثالث : عنصر رأس المال.

الفصل الرابع : عنصر التنظيم.

* * *

الفصل الأول

الطبيعـــــة

يقصد بالطبيعة كعامل من عوامل الإنتاج كل ماهبه به الطبيعة إلى الإنسان والتي لم يوجدها عمل إنساني، ويمكن القول أن الطبيعة تشمل الأرض والبيئة والطاقة، فالأرض منها ما يصلح للزراعة ومنها ما يصلح لاقامة المباني كالمساكن والمصانع، ٠٠٠ومن باطن الأرض تستخرج مواد الطاقة المحركة كالفحم والبترول،وكذلك المعادن المختلفة، وإلى جانب هذا كله كان هناك الانهار والبحار والبحيرات حيث الثروة المائية من أسماك وكائنات حية أخرى، وحيث يمكن الانتفاع بها في إنتاج السلع، ومن مساقط المياه وقوة الرياح وأشعة الشمس تولد الطاقة المحركة، ويتاثر الإنتاج إلى حد بعيد بالبيئة والظروف الجوية السائدة، وما تمدنا به الطبيعة من عوامل تساعد على الإنتاج يحتاج في معظم الأحوال إلى بذل مجهود حتى يمكن الاستفادة منه، فنادراً ما توجد موارد طبيعية بحالتها التي أوجدتها عليها الطبيعة،دون أي تغيير أو تحسين فيها بواسطة الإنسان على مر الزمان حتى تصبح أكثر قدرة وقابلية لإنتاج ما يحتاجه من سلع وخدمات مختلفة.

وتعتبر الارض أهم مورد من موارد الطبيعية السابق ذكرها، ومن الصعوبة بمكان من الناحية الفعلية أو الواقعية أن نفرق فيما يتعلق بالخصائص الإنتاجية للأرض وغيرها من الموارد الطبيعية، ما بين تلك الخصائص الطبيعية اللصيقه بها والتي وجدت دون تدخل عمل الإنسان المباشر أو غير المباشر، والذي يتمثل في استخدام رأس المال من جهة، وتلك الخصائص الإنتاجية الاضافية التي ما وجدت الا بفضل تطبيق العمل الإنساني على هذه الموارد. فقد تكون قطعة من الأرض مثلاً أكثر خصوبة من غيرها لا بسبب العناصر الطبيعية الكامنة فيها، فحسب، وإنما أيضاً بسبب ماعمد اليه الإنسان من رعايتها بتسميدها وتحسين صرف المياه فيها، ولاشك أن كل ما ينطبق على عنصر الأرض ينطبق على كافة الموارد الطبيعية الأخرى.

وتتميز الموارد الطبيعية بخاصتين هامتين هما : -

الأولى: أن الموارد الطبيعية ذات عرض محدود على خلاف عناصر الإنتاج الأخرى - وإذا كان من الممكن اكتساب مساحات جديدة من الارض عن طريق تجفيف البحيرات أو طرح النهر أو غزو البحار، كما هو الحال في الكويت وهولندا، أو على العكس فقد مساحات من الأرض الموجودة عن طريق أكل النهر مثلاً، فإن هذه المساحات وتلك هي من الضآلة بمكان لا تشكل الانسبة بسيطة جداً من المساحة الكلية للأرض أو اليابسة، كما يمكن معه القول بأن المساحة الكلية من الأرض المتاحة للانسان تعتبر ثابتة في كميتها، وأن كانت المساحة الكلية المستغلة من الأرض فعلا أنما تختلف بطبيعتها من زمن إلى آخر، كذلك فإن المساحة الفعلية من الأرض، أي المساحة التي تقاس على أساس الطاقة الإنتاجية، إنما تختلف بحسب درجة الكفاءة التي تستغل بها مساحة معينة من الأرض في عملية الإنتاج.

والخصية الثانية : أن الموارد الطبيعية لا تحمل المجتمع أية نفقة إنتاج، وذلك على خلاف عوامل الإنتاج الأخرى، فكافة الموارد الطبيعية هي هبه من الله سبحانه وتعإلى ، ولا تحتاج إلى أي نفقات لا يجادها أو لخلقها. وإن كان هناك نفقات تدفع مقابل استغلال الأرض، ولكن هذا يعد من وجهة نظر المجتمع مجرد تحويل للدخول يتم ما بين الافراد وبعضهم، أما المجتمع ككل فإنه لا يتحمل أية نفقات في سبيل أي استغلال للأرض.

* * *

الفصل الثاني

العمــــل والسكان

المبحث الأول : العمل :

يقصد بالعمل كعامل من عوامل الإنتاج كل نشاط إنساني ذهنى أو جسمانى يبذله الفرد من أجل خلق السلع والخدمات، مقابل الحصول على أجر معين، وقصر العمل على المجهود الإنساني، إنما يعني استبعاد أي جهد آخر لا يكون مصدره الانسان، فالمجهود الذي تبذله الدواب في حرث الأرض أو جر العربات، وإن كان جهدا إنتاجياً، إلا أنه لا يدخل ضمن عنصر العمل.

كما يستبعد من هذا التعريف كل مجهود إنساني لا يقصد به خلق منتجات مثل ممارسة الهوايات الرياضية والسياحية. أما عمل ربات البيوت في منازلهن فإن وإن كان مفيدا ونادرا إلا أنه يستبعد من حساب الناتج القوى بسبب تعذر تقديره نقديا، كما سنوضح ذلك تفصيلا في الفصول التالية[(١)]:

والجمع بين الجهد العضلى والعقلي، إنما يؤكد أن العمل يقصد به الجهد البشري أي كان مصدره، سواء كان عمل العامل الزراعي أو الصناعي أو خدمات الطبيب أو المهندس أو المدرس، كما يؤكد من ناحية أخرى، أن كمية العمل لا يقصد بها كمية المشقة التي يتحملها الشخص فحسب، ولكن يقصد بها أيضاً ما ينتج عن هذه المشقة من منفعة، فالعامل الذي يستخدم الكثير من جهده العضلى والقليل من جهده العقلي لإنتاج كمية معينة من سلعة، إنما يقدم نفس كمية العمل التي يقدمها ذلك الذي ينتج نفس الكمية من السلعة باستخدام مجهود عضلى أقل ومجهود فكرى أكثر[(٢)].

---

(١) يرى بعض الاقتصاديين أن معيار الحكم على العمل المنتج هو وجود ثمن لناتج هذا العمل، أرجع في ذلك إلى مبادئ التحليل الاقتصادي للاستاذ وهيب مسيحه ود. أحمد ابو إسماعيل، دار النهضه العربيه، ١٩٨٠، ص ٨٢.

(٢) د. محمد خليل برعي، مبادئ الاقتصاد، دار الثقافة العربية، سنة ١٩٩٢، ص ٤٦، ٤٧.

ويرى الاستاذ الدكتور سعيد النجار أن العمل يختلف عن كل عنصر آخر من عناصر الإنتاج في أنه يجمع بين صفتين، صفته كأداه للإنتاج وصفته الإنسانية، ومن ثم فهو يعتبر وسيله ويعتبر في نفس الوقت الغاية النهائية من كل تنظيم اقتصادي(١).

ويتحدد حجم قوة العمل في أي مجتمع من المجتمعات بعنصرين أساسيين : العنصر الأول حجم السكان في سن العمل، أي عدد الأفراد القادرين على العمل في هذا المجتمع، العنصر الثاني هو الكفاءة الإنتاجية للعمال وما يتزودون به من مهارات وقدرات فنية والمناخ الإنتاجي المتاح في المجتمع.

ولا يمكن فصل الدراسة الاقتصادية للعمل عن الدراسة السكانية أو الديموجرفية للمجتمع(٢)، حيث تتحكم مجموعة من العوامل في حجم قوة العمل مثل توزيع السكان حسب فئات العمر أو توزيعهم حسب النوع، هذا بالاضافة إلى عوامل أخرى بيئية، كعادات المجتمع وتقاليدة من حيث أقدام المرأة على العمل أو احجامها عنه، ومن حيث التشريعات القائمة الخاصة باشتغال صغار السن، ومن حيث نظرة المجتمع وتقييمه للأنواع المختلفة من العمل.

للعمل باعتباره نشاطا اقتصادياً يبذله الإنسان من أجل خلق سلع وخدمات وجهان الأول الفائدة والثاني الالم.

وتتمثل فائدة العمل فيما يخلقه من سلع وخدمات لها منفعتها وقدرتها على إشباع الحاجات الإنسانية، أي في قدرته على تحويل الأشياء أو تغيير جودتها على نحو يؤدي إلى زيادة إشباع الحاجات الإنسانية المختلفة منها. وقد تتمثل إنتاجية العمل في شكل مادى مثل خلق أشياء مادية جديدة صالحة لإشباع الحاجات، وهذه هي ما يعبر عنها بالإنتاجية المادية، كما قد تتمثل في شكل اقتصادي مثل جعل الأشياء أكثر فائدة وقدرة على إشباع الحاجات وهذه هي ما يعبر عنها بالإنتاجية الاقتصادية.

---

(١) د. سعيد النجار، مبادئ الاقتصاد، دار النهضه العربيه، ١٩٧٦، ص ٣٥.

(٢) علم الديموجرافيا Demography هو ذلك العلم الذي يبحث في النواحى السكانية من حيث حجم السكان ونوعيتهم وتوزيعاتهم حسب فئات العمر ومعدلات المواليد ومعدلات الوفيات وبالتالي معدلات الزيادة السكانية ومعدلات الزواج والطلاق و... الخ.

والوجه الآخر للعمل هو الالم، والمقصود بالالم هنا ما يسببه العمل لمن يقوم به من ارهاق وتعب جسماني ونفسي، فلا شك أن كل فرد يقوم باداء عمل منتج لابد وأن يصاحبه ارهاق للانسان جسمانيا وذهنيا ونفسيا بسبب الانتباه واليقظة اللذين يجب بذلهما أثناء العمل مما يتسبب في ارهاق الإنسان عصبيا، وإلى الاكراه الذي يبدو في اضطرار الإنسان إلى العمل كسبا لمعاشه وانعدام حريته في عدم العمل والتزامه بالتواجد في مكان معين في اوقات محددة[(١)]، والتزامه بتنفيذ تعليمات رؤساءه.

تقسيم العمل :

يرجع الفضل إلى العالم الاقتصادي آدم سميث في توضيح أهمية تقسيم العمل داخل المجتمع وجاء ذلك في كتابه ثروة الأمم عام ١٧٧٦، وقد خصص الثلاثة فصول الأولى لكى يوضح أهمية تقسيم العمل وأنواعه وضرب لذلك مثالا توضيحيا شهير عرف باسم مثال صناعة الدبابيس – وقد أوضح سميث أن عاملا واحدا لن يستطيع أن ينتج عدداً يذكر من الدبابيس في يوم واحد إذا ما قام بنفسه بكل ما تعلق بهذا الإنتاج، في حين أن تقسيم عملية إنتاج الدبوس إلى حوإلى ١٨ مهمة أو عملية صغيرة يقوم بكل عملية منها عامل متخصص، فإنه لو كان لدينا مصنعا صغيرا يشتغل فيه عشرة عمال فإنهم سوف يستطيعون إنتاج ٤٨,٠٠٠ دبوس يوميا بواقع ٤٨٠٠ لكل عامل.

وهناك ثلاث درجات لتقسيم العمل، أولاً التخصص المهنى وهو أقدم أشكال تقسيم العمل[(٢)]. ويقصد به تقسيم العمل إلى عمل زراعي وعمل صناعي ورعى وتجارة، وإذا كان التخصص المهنى يتم على المستوى الأفقي للنشاط الإنتاجي فإن تجزئة النشاط الإنتاجي إنما تتم على المستوى الرأسي لهذا النشاط، ومثال تجزئة النشاط الإنتاجي هو تجزئة النشاط الصناعي إلى عدة صناعات مثل صناعة السيارات والنجارة والجلود والمغازل، وهذه هي الدرجة الثانية لتقسيم العمل.

(١) د. أحمد جامع، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ٤٠، ٤١.

(٢) يلاحظ أن فكرة تقسيم العمل عند افلاطون تعتبر بداية التيار الفكرى الذي درس هذه الظاهرة، ووصل إلى قمته على يد آدم سميث، في المدرسة الكلاسيكية التقليدية في القرن الثامن عشر.

ويأتى ثالثاً وأخيراً التقسيم الفني للعمل، وهو أرقى أشكال تقسيم العمل جميعها واعلاها درجة، ويقصد بالتقسيم الفني للعمل تجزئة عملية إنتاج سلعة معينة إلى مجموعة متتابعة أو متتالية من المهام المنفصلة يعهد بها إلى عمال عديدين، بحيث يقوم كل عامل بمهمة متميزة عن المهام التي يقوم بها باقى العمال داخل المشروع، مثال ذلك تقسيم عملية صناعة السيارات إلى عدة مهام، مثل صناعة موتور السيارة، صناعة فرش السيارة، صناعة جسم السيارة وهكذا.

وهناك شروط ضرورية يلزم توافرها حتى يحقق تقسيم العمل المزايا المرجوه منه، وتتمثل هذه الشروط في شرطين أساسيين : الأول هو ضرورة وجود سوق كبيرة بحيث تستطيع أن تستوعب كميات أو أحجام كبيرة من المنتجات المختلفة. وقد أوضح آدم سميث أن القدرة على المبادلة هي وحدها التي تعطى الفرصة لظهور تقسيم العمل. فلو كانت السوق صغيرة فلن يجد أي فرد دافع على تخصيص نفسه للقيام بعمل واحد فقط دون غيره، يرجع ذلك إلى انه عاجز عن مبادلة الفائض الكبير الذي يزيد عن حاجته من الناتج الوحيد لعمله في مقابل المنتجات الأخرى المتعددة التي يحتاج إليها لإشباع باقى حاجاته.

والشرط الثاني لتقسيم العمل هو توافر رؤوس الأموال لدى المنتجين التي تمنحهم القدرة على شراء المواد الأولية والآلات، ويكفي لتشغيل عدد كبير من العمال، لكى يلبى متطلبات زيادة الإنتاج الكبير المترتب على تطبيق مبدأ تقسيم العمل.

وتقسيم العمل له العديد من المزايا وكذلك العديد من العيوب، وسوف نتعرض لكل منها على التوالى : -

مزايا تقسيم العمل :

يحقق تقسيم العمل العديد من المزايا أهمها :

أولاً : زيادة كمية المنتجات التي يمكن للمشروع الإنتاجي من خلقها خلال مدة معينة زيادة ضخمة لا يمكن مقارنتها بتلك الكمية التي يمكن إنتاجها دون اتباع تقسيم العمل.

كما أن التخصيص في الإنتاج يؤدي بدوره إلى زيادة المهارة الإنتاجية واتقان الاداء، ويمكن بالتالي من اجراء كل مهمة باقصى قدر من السرعة وأقل قدر من المجهود، مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج[1].

ثانياً : يمكن تقسيم العمل من توفير وقت كبير جداً أثناء القيام بالإنتاج، وبالتالي زيادة الكمية المنتجة خلال فترة زمنية معينة، يرجع السبب في ذلك أن تقسيم العمل وقيام العامل بمهمة واحدة فقط، لا يضطر العامل معه من الانتقال من مهمة إلى أخرى مما يسبب ضياعاً كبيراً للوقت يتمثل في ذلك الوقت اللازم لترك المهمة الأولى والانتقال إلى المهمة الثانية والاستعداد لادائها، فضلا عن أن الوقت الذي يستغرقه العامل في التمرين على مجموعة من المهام الإنتاجية المختلفة هي أطول بكثير من الوقت الذي يستغرقه العامل في التمرين على مهمة واحدة.

ثالثاً : يمكن تقسيم العمل والتخصص في الإنتاج من إتاحة الفرصة لكافة الأفراد لاستغلال ملكاتهم وقدراتهم الخاصة، بحيث يحقق لهم رغباتهم، وإتاحة الفرصة لكل عامل في توجيه نشاطه إلى ذلك العمل الذي يتناسب مع قدراته.

رابعاً : يمكن تقسيم العمل من إمكانية ادخال الالية في العملية الإنتاجية، أي استخدام الآلات في إنتاج السلع والخدمات مع ما يترتب على ذلك من مضاعفة هذا الإنتاج اضعافا كثيرة، فتجزئة النشاط الإنتاجي وتخصص كل عامل في جزئية صغيرة من العملية الإنتاجية سوف يعطى الفرصة للمهندسين وللفنيين لمشاهدة كل مهمة عملا والتعود عليها، الامر الذي يمكنهم من التوصل إلى اختراع الات تقوم باداء هذه المهام كلها أو بعضها ميكانيكية.

عيوب تقسيم العمل :

ومن جهة أخرى، هناك عيوب كثيرة لمبدأ تقسيم العمل : أول هذه العيوب أن تقسيم العمل يؤدي إلى شعور الافراد العاملين بالسأم والملل وضيق الفكر، ويصبح العامل مجرد حلقة في اله، لا دخل له فيها، ومعنى ذلك أن تقسيم العمل يؤدي إلى

(١) د. أحمد جامع، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ٤٢، ٤٣.

زيادة الإنتاجية المادية على حساب شخصية العامل نفسه ولهذا يقال أن للعمل وجهان احدهما الفائدة والأخرى الالم.

ولقد عبر «جان باتست ساي» عن هذا بقوله: «إنه لمن المحزن أن يدرك الإنسان أنه لم يحقق طوال عمره سوى جزء من ثمانية عشر جزء من دبوس» الا أنه يلاحظ أن الصناعة الحديثة كفيلة بالقيام بالمهام الروتينية المتكررة في عملة الإنتاج، والأمر الهام في هذا الصدد هو أن تقسيم العمل بتخصيص العمال في القيام بمهام محددة أنما يتيح اجراء تخفيض في مدة العمل، وذلك نتيجة لزيادة إنتاجيته، وبالتالي يسمح للعامل بأن يقصر من مدة عمله داخل الوحدة الإنتاجية.

وثاني هذه العيوب أن تقسيم العمل يجعل كل فرد من أفراد المجتمع يعتمد في معيشته على آلاف أو ملايين الأفراد الآخرين الذين لا يعرفهم وليس له سيطرة عليهم وإذا كانت هذه الظاهرة عيب في ظاهرها، إلا أنها في جوهرها تعني وجود درجة كبيرة من الارتباط والتعاون والعمل المشترك والعلاقات المتبادلة ما بين اعضاء المجتمع، تتيح لهم زيادة القدرة على استغلال كافة الموارد المتاحة أفضل استخدام ممكنة.

وثالث هذه العيوب ان تقسيم العمل يؤدي إلى أن العامل يصبح معتمدا اعتمادا كليا على عمليتة الإنتاجية التي يؤديها، ولا يمكن أن يؤدي غيرها، مما يعرضه للبطالة إذا ما كسد سوق الصناعة التي يعمل فيها.

رابع هذه العيوب أن تقسيم العمل والتخصص في الإنتاج على المستوى الدولى يضع الدول المتخصصة في إنتاج ما تحت رحمة الدول المنتجة للمنتجات الأخرى والضرورية – ولاشك أن هذا الخطر يظهر بصفة خاصة في أوقات الحروب والازمات السياسية الدولية الكبرى.

ونظراً لأن عدد السكان أهم العوامل الديمرجرافية التي يمكن أن تؤثر على قوة العمل فإننا سوف نتناول نظريات السكان في المبحث القادم بشيء من التفصيل.

المبحث الثاني
السكـــــــــان

أوضحنا من قبل أن هناك علاقة وثيقة بين علم الاقتصاد وعلم الديموجرافية وأهمها السكان، كما أوضحنا أيضاً أن هناك علاقة وثيقة بين كمية العمل والسكان، أن كمية العمل التي يمكن القيام بها في مجتمع معين وفي وقت معين تتوقف على عدد السكان داخل المجتمع ومدى كفائتهم في الإنتاج – ولذلك يقتضى لمعرفة عدد الأفراد الذين يشتركون في الإنتاج في دولة ما معرفة عدد سكان هذه الدولة، ولا يعني ذلك أن جميع السكان يشاركون في ا لقيام بالأعمال الإنتاجية، فهناك من الأفراد لا يساهمون في العملية الإنتاجية داخل المجتمع ومثال ذلك الأطفال والمسنين والنساء في بعض المجتمعات[1].

ولهذا يمكن القول أن القوى العاملة في أي مجتمع من المجتمعات تتوقف على عدد السكان الموجودين في هذا المجتمع، وعلى التركيب العمرى والنوعي للسكان أي على هيكل السكان.

وتعتبر مشكلة السكان أحدى المشاكل الرئيسية التي تواجهه أغلب المجتمعات وخاصة النامى منها لما لها من أثر كبير على مستويات رفاهية المعيشة – ونعنى بالمشكلة السكانية ذلك التزايد الهائل في حجم سكان العالم عاماً بعد عام،وفي نفس الوقت عدم تزايد الموارد الإنتاجية بالدرجة الكافية مما يؤدي إلى خفض مستويات المعيشة للجزء الغالب من سكان الكرة الأرضية[2].

---

(١) يتوقف تشغيل النساء على العادات والتقاليد في كل مجتمع من المجتمعات، فبعض المجتمعات تسمح بل وتشجع على تشغيل النساء وبعض المجتمعات الأخرى تمنع تشغيل النساء.

(٢) لقد شهد العالم زيادة كبيرة في حجم السكان، ويذكر أن الفترة من ١٦٥٠ وحتى ١٩٦٠ شهدت زيادة في سكان العالم من حوالى نصف مليون نسمة إلى نحو ثلاثة بلايين نسمة، أي أن سكان العالم قد ازداد بمقدار ستة أمثال عددهم في حوالى ثلاثة قرون من الزمان، ولم يحدث أن تزايد سكان العالم بمثل هذه الاعداد منذ خلق البشرية ولقد أخذ عدد السكان في التزايد بعد منتصف القرن الثامن عشر – ووفقا لاحدى الاحصائيات فقد زاد سكان العالم من نصف مليون إلى أكثر بقليل من بليون نسمة في الفترة من ١٦٥٠ – ١٨٥٠، وبعد ذلك تضاعف عدد السكان إلى =

وتعدد نظريات الاقتصاديين حول مشكلة السكان، فهناك من النظريات ما يغلب عليها الطابع التشاؤمى، فهى ترى أن الموارد الطبيعية والإنتاجية غير كافية لتوفير مستوى معيشة معقول للاعداد الهائلة التي تتزايد من السكان، واشهر هذه النظريات هي نظرية مالتس - وهناك بعض النظريات يغلب عليها الطابع التفاؤلي، حيث ترى أن زيادة حجم السكان في أي مجتمع يعني مزيداً من القدرة على استغلال حجم الموارد الطبيعية والمدخرات المتاحة، ومن أشهر هذه النظريات نظرية دركايم ودبريل، وسوف نتعرض لكل منها.

نظرية مالتس للسكان

يعتبر الاقتصادي الإنجليزي توماس روبرت مالتس. أول من تناول المشكلة السكانية من وجهة نظر اقتصادية وبصورة جديدة، ولقد نشر مالتس كتابه المشهور (رسالته) عن السكان في عام ١٧٩٨، وتركت أثرا واضحا على جميع المفكرين في ذلك الوقت، ولازال تأثيرها قائما عند الكثير من الاقتصاديين وعلماء الاجتماع حتى يومنا هذا.

وتقوم نظرية مالتس للسكان على ثلاثة نقاط رئيسية يمكن ايجازها في الآتي :

أولاً : أن هناك ميل طبيعى بين الجنسين، سوف يؤدي بالضرورة إلى زيادة النسل والتكاثر - ولاشك أن الإنسان في حاجة دائمة للطعام وأصبح من الضرورة زيادة الطعام بنفس معدل القدرة على الانجاب والتكاثر أو بمعدل أكبر، وتكمن الخطورة من وجهة نظر مالتس في عدم القدرة على زيادة الطعام بنفس قدرة تزايد السكان.

ثانياً : تقررنظرية مالتس أن المشاهدة العملية توضح زيادة عدد السكان بمعدل أكبر

= ٢ مليون نسمة في ثمانين عاماً، مابين ١٨٥٠ - ١٩٣٠، اي أن معدل الزيادة السكانية يأخذ في التضاعف عبر فترات زمنية تأخذ في القصر مع مرور الزمن، وهذه الزيادة الكبيرة قد جذبت انتباه الكثير من العلماء وهذا ما سنوضحه في دراستنا للنظريات المختلفة للسكان.
أنظر تقرير عن التنميه البشريه لعام ١٩٩٦، برنامج الأمم المتحده الانمائى نيويورك - اكسفورد، سنه ١٩٩٦.

من زيادة المواد الغذائية – فالسكان يميلون إلى التزايد بمتوالية هندسية كل ٢٥ عاما، في حين أن المواد الغذائية لا تزيد بنفس المعدل، بل تزيد على شكل متوالية حسابية خلال نفس الفتره الزمنيه ويمكن توضيح ذلك بالمثال التالي :

نفرض أن عدد السكان في وقت ما يبلغ ٢ مليون نسمة، وأن كمية المواد الغذائية المتاحة لهم هي ١٠٠ مليون وحدة غذائية وبذلك يكون نصيب الفرد الواحد في المتوسط من المواد الغذائية هو ٥٠ وحدة – فإذا كان عدد السكان يتضاعف كل ٢٥ عاماً أي يبلغ (٢،٤،٨،١٦،٣٢)، أي يتزايد بمتوالية هندسية، بينما تتزايد المواد الغذائية في شكل متوالية حسابية على النحو التالي (١٠٠،٢٠٠،٣٠٠،٤٠٠،٥٠٠) ويمكن توضيح هذه العلاقة من خلال الجدول التالي :

الفترة	الأولى	الثانية	الثالثة	الرابعة	الخامسة
عدد السكان	٢	٤	٨	١٦	٣٢
كمية المواد الغذائية	١٠٠	٢٠٠	٣٠٠	٤٠٠	٥٠٠
متوسط نصيب الفرد	٥٠	٥٠	٣٨	٢٥	١٧

جدول رقم (٢)

ويتضح من هذا الجدول أن نمو السكان المطرد لابد وأن يؤدي إلى نقص مستمر في نصيب الفرد من الموادالغذائية.

ثالثاً: أوضح مالتس أنه إذا لم يقم السكان من تلقاء أنفسهم بوضع موانع واقية للحد من التزايد المستمر عن طريق انقاص عدد المواليد، فإن قوى الطبيعة سوف تقوم بدور ايجابى لايجاد التوازن بين عدد السكان وكميات الغذاء.

وقد أوضح مالتس أن هناك نوعين من الموانع التي تؤدي إلى الحد من تزايد السكان، وأول هذه الموانع هي ما أسماه بالموانع الايجابية التي تتمثل فيما يمكن أن يجتاح العالم من مجاعات وأوبئه وحروب تؤدي إلى زيادة معدلات الوفيات بحيث ينقص اعداد السكان إلى الحد الذي يتناسب مع الموارد المتاحة.

وثاني هذه الموانع هي الموانع الوقائية التي تتمثل في التعفف عن الزواج، وتأجيله، ذلك حتى تقل سنوات الانجاب وبالتالي القدرة على زيادة الموالد، وبعبارة أخرى طالب مالتس بأن يمتنع عن الزواج كل فرد لا يملك الموارد الكافية لمعيشته ومعيشة ابنائه.

ويلاحظ من النقاط الأساسية التي أحتوتها النظرية التي عرضها مالتس للسكان، والتي وجدت اهتماما كبيراً حين ظهورها، أن مالتس كان متشائما غاية التشاؤم من مستقبل البشرية، إذا كان يرى أن العالم سوف يسوده البؤس والشقاء والشرور، وكان ينظر إلى عالم المستقبل نظرة سوداء ملؤها التشاؤم.

ولم يقدم مالتس حل لمشكلة التزايد في السكان سوى ما أسماه بالموانع الوقائية، وأهمية هذا النوع من الموانع، تتمثل في أنه متى انتشر الأخذ بها على نطاق واسع في المجتمع، لابد وأن تقيد شرورالتعرض لتدخل الموانع الايجابية التي تتمثل في قوى التصحيح الجبرية العنيفة، التي تفرضها القوانين الطبيعية.

تقييم نظرية مالتس :

لقد ظهرت نظرية مالتس للسكان، حيث كانت الثورة الصناعية في انجلترا، وحدثت تطورات اقتصاديةواجتماعية عميقة اقترنت بظاهرة الهجرة من الريف إلى المدن واكتظاظ هذه المدن بالسكان، مع استغلال طبقة الرأسماليين لطبقة العمال، وذلك عن طريق تشغيلهم بأقل أجر ممكن وأطول مدة مكنة وفي ظروف غير ملائمة، مما أدى إلى انتشار الفقر والبطالة بين العمال، ولا شك أن الفضل يرجع إلى مالتس في إحياء عرض المشكلة السكانية[1] وبصورة دراسة اقتصادية جادة

---

(١) يعتبر (بوتيرو) أول من أرسل تلك الصيحة التشاؤمية التي ربط فيها بين زيادة السكان والبؤس الذي يعانيه، أو ما يمكن أن يعانية الإنسان ولكن رأيه هذا كان سابقاً لأوانه، لأنه جاء في وقت لم تظهر فيه بوادر الضغط السكاني، وسادت فيه نظرة تفاؤلية إلى موضوع السكان، أما بالنسبة لمالتس، فإن ترديده لآراء سلفة بعد انقضاء مائتي عام جاء في وقت مناسب تماماً لتقبلها وانتشارها، وذلك هو فجر الثورة الصناعية، ففي انجلترا بالذات، شهدت تلك الفترة تطورات =

توضح العلاقة بين الموارد والحاجات ولكن من ناحية أخرى نجد أن آراء هذا الاقتصادي متشائمة إلى حد كبير، وقد تعرضت نظرية مالتس لعدة انتقادات أهمها :

١ – أخذ على مالتس أنه لم يضع في الاعتبار أثناء إرساء نظريته الاثار التي قد تنشأ عن التغير في المستوى الفني، إذ نلاحظ أن الاكتشافات العلمية الحديثة التي ظهرت في القرن التاسع عشر والقرن العشرين قد فتحت أفاقا جديدة للإنتاج لكى يزداد بمعدلات أكبر بكثير مما توقعها مالتس.

٢ – تقدم دول العالم وانتشار المعرفة الفنية والوعي الثقافي ادى إلى انخفاض معدلات المواليد، ليس نتيجة تأجيل الزواج فقط، ولكن أيضاً نتيجة لاستخدام الوسائل العلمية، ويلاحظ حالياً أن معدلات المواليد قد انخفضت في بعض بلدان أوروبا الغربية لدرجة جعلت حجم السكان فيها يكاد يكون ثابتاً.

٣ – من الانتقاد ١، ٢ يلاحظ أن ما ادعاه مالتس من أن معدل الزيادة في السكان يفوق معدل الزيادة في المواد الغذائية لا ينطبق على العالم الذي نعيش فيه الآن، حيث نجد أن معدلات الزيادة في الإنتاج يفوق معدلات الزيادة السكانية في غالبية دول العالم.

٤ – لم يقدم مالتس دليلاً على أن تزايد عدد السكان يكون بنسبة متوالية هندسية، وأن المواد الغذائية تكون بنسبة متوالية حسابية، صحيح أن عدد السكان يتزايد، وكذلك المواد الغذائية تتزايد ولكن ليس طبقا لهذه الصيغ الرياضية.

٥ – أخذ أيضاً على مالتس أن نظريته لا تعدو في الحقيقية سوى عن وجه واحد فقط من وجهى المشكلة السكانية وهو الذي يطلق عليها اكتظاظ السكان، أما الوجه

= اقتصادية واجتماعية عميقة نتيجة للنمو الصناعي الذي بدأت ملامحة تتحدد بسرعة والذي اقترن بزيادة كبيرة في حجم السكان، وكان من أبرز مظاهرها الازدحام السكاني الكبير في المدن الصناعية الرئيسية، في وقت لم تكن الثورة الصناعية قد أتت بثمارها بعد، مما جعل الحياة تصطبغ بمظهر الفقر وقسوة المعيشة، ولا شك أن مثل هذه الصورة الداكنه، المقترنة بالازدحام السكاني الكبير كانت انسب الاجواء لتقبل أفكار مالتس التشاؤمية.

الآخر من المشكلة والتي تسمى بمشكلة خفه السكان فإن مالتس لم يتعرض لها، أو بمعنى آخر لم يعتبر أنها مشكلة على الإطلاق تستدعي اتخاذ اجراء معين لحلها، ولعل هذا يتمشى مع طبيعة نظريته، حيث أنه يرى أن الحافز للتزايد السكاني موجود دائماً وفي جميع الظروف، وأنه يكفي أن تترك الأفراد وشأنهم حتى يتزايدون تلقائياً ولا شك أن النقص الشديد في السكان بالقياس بالمواد المتاحة، مشكلة لها أثرها السيئة على الدخل ومستوى المعيشة، فالمشاهدة الواقعية توضح لنا أن هناك الكثير من الدول ذات الموارد الطبيعية الكبيرة مثل بعض دول أمريكا الجنوبية وأفريقيا، تعاني من انخفاض شديد في مستوى معيشتها ودخلها، وهذا الانخفاض في الدخل لا يرجع بطبيعة الحال إلى افتقارها إلى الموارد، ولكنه يرجع بصفة أساسية إلى افتقارها إلى الأيدى العاملة اللازمة لاستغلال هذه الموارد وإلى عدم قدرة اسواقها المحدودة على اقامة المشاريع والمؤسسات الإنتاجية بالكفاءة الملائمة.

مما تقدم يتضح أن المشكلة السكانية لاتتمثل في زيادة السكان بالنسبة للموارد فحسب، ولكنها قد تتمثل أيضاً في زيادة الموارد الطبيعية بالنسبة للسكان، وبصفة عامة يمكننا القول أن المشكلة السكانية هي عبارة عن اختلال التناسب بين السكان والموارد.

على الرغم من هذه الانتقادات إلا أن نظرية مالتس لا تخلو من الصحة خاصة في الظروف التي سادت بريطانيا في النصف الثاني من القرن الثامن عشر، كذلك يمكن القول أن جوهر نظرية مالتس تنطبق اليوم على معظم الدول النامية ولا سيما تلك التي تتزايد فيها عدد السكان بمعدل أكبر من زيادة الموارد الطبيعية، كالهند واندونيسيا حيث تؤدي الموانع الايجابية من سوء التغذية وانتشار الأمراض المترتبة عليها إلى الحد من السكان.

ونتيجة لما حدث في القرن التاسع عشر والقرن العشرين من تقدم في شئون الإنتاج واقتران زيادة السكان في بعض البلاد بزيادة متوسط الدخل الفردي، أخذت النظرة التشاؤمية التي قدمها مالتس في الاختفاء وحلت محلها نظرة تفاؤلية، فأخذ

كثير من الكتاب يرون في زيادة السكان سببا لزيادة الإنتاج، وفي نقص السكان سببا في نقص الإنتاج، ومن أشهر هؤلاء الكتاب دركايم، وديريل.

نظرية دركايم[1]

لقد أوضح دركايم في نظريته أن زيادة السكان تؤدي إلى تحقيق المزيد من تقسيم العمل مما يترتب عليه من تقسيم العملية الإنتاجية الواحدة، إلى مراحل صغيرة ومتعددة وتوزيع كل مرحلة على عدد من العمال، فإذا لم يوجد العدد الكافي من العمال فإنه لا يمكن الوصول بتقسيم العمل إلى المدى المرغوب فيه، ويرى دركايم أن تقسيم العمل يعتبر مفعولا طرديا لحجم السكان ودرجة كثافتهم يؤدي إلى زيادة التقدم في كل ميادين الحياة للأسباب الآتية :

١ – يؤدي تقسيم العمل إلى مزيد من التعاون بين الأفراد، إذ سيشعر كل فرد أنه يعتمدعلى الآخرين في القيام بعمله، كما سيشعر بأنه في حاجة إلى الآخرين لتبادل إنتاجه مع إنتاجهم وبذلك يتحول أفراد المجتمع من أفراد متنافسين إلى أفراد متعاونين، كل فرد يشعر أنه بحاجة إلى أخيه.

٢ – يؤدي تقسيم العمل إلى خلق حاجات جديدة للأفراد وتنوع الإنتاج ويوفر للافراد ما تتطلبه هذه الحاجات من وسائل لإشباعها.

٣ – يساهم تقسيم العمل في انماء شخصية الفرد لما يؤدي اليه من تخصص والانسان المتخصص يكون أقدر على الاختراع والابتكار، وبالتالي أقدر على أن يعبر عن افكاره الشخصية[2].

٤ – يعد تقسيم العمل مصدرا للتضامن الاجتماعي والسياسي والنظام الاخلاقي لانه يساهم في الربط بين الفرد وعائلته ومجتمعه ووطنه.

هذا عن ما قدمه دركايم من أفكار في نظريته التفاؤلية.

---

(١) نشر دركايم نظريته في رسالة قدمها إلى جامعة السوربون سنة ١٩٣٩ وعنوانها العمل الاجتماعي.

(٢) د. رفعت المحجوب، الاقتصاد السياسي، الجزء الاول، دار النهضه العربيه، ١٩٧٣، ص ١٧٠.

نظرية دبريل[1]

قدم دبريل نظريته واستند في تفسيرها إلى أن التقدم لا يعود إلى ذات الانسان، أي أن الإنسان لا يمتلك خاصية خاصة تؤدي إلى التقدم، وأن التقدم لا يستلزم توافر اسباب خاصة نابعة من الإنسان ذاته، وأوضح أن العامل الخارجى الذي يدفع الإنسان إلى التقدم هو زيادة السكان،وإذا كان زيادة السكان تنشأ أزمة في المجتمع لقصور الخدمات والنظام القائم عن القيام بالحاجات اللازمة للمحافظة على مستوى الحياة، ولذلك فإن زيادة السكان تدفع الأفراد إلى احلال وسائل جديدة وحديثة محل وسائل قديمة مما يؤدي إلى تقدم المجتمع.

وبعبارة أخرى يرى دبريل أن زيادة السكان تؤدي في أول الأمر إلى البؤس والشقاء، ثم يأتى بعد ذلك التقدم والرفاهية نتيجة استخدام الأساليب الإنتاجية الحديثة في العمليات الإنتاجية.

ويستطرد دبريل في شرح نظريته، فيقسم الأفراد والجماعات إلى مجموعتين : الأولى هي مجموعة القائمين، وتشمل هؤلاء الذين يحتلون المراكز الأساسية في المجتمع ويسيطرون على الجزء الكبير من الثروة.

والثانية هي مجموعة القادرين، وتشمل مجموعات الشباب من ابناء البلد ممن وصولوا إلى سن العمل وانهوا دراستهم وتدريباتهم، فضلا عمن يهاجر إلى البلد من الخارج، وطبيعى ألا تملك هذه المجموعة جزءاً هاما من الثروة، كما انها لا تزال في بداية حياتها العملية، ويهدفون إلى احتلال مكانة مرموقة داخل المجتمع. والقائمون يحاولون الدفاع عن اوضاعهم التي اكتسبوها.

ولا شك أن هذا التحدى يعتبر من العوامل الديناميكية الرئيسية التي تدفع المجتمع إلى التقدم وبدون زيادة السكان لن يكون هناك قادمون بالعدد المطلوب لخلق التحدى، مما يؤدي إلى القضاء على روح المنافسة، وبالتالي انخفاض

---

(١) دبريل هو أحد علماء الاجتماع البلجيكيين واستاذ بجامعة بروكسل وكتب مؤلفا في التقدم سنة ١٩٢٨، وقدم مؤلف آخر عن علم الاجتماع صدرسنة ١٩٤٨.

اساليب الفن الإنتاجي.

وقد أخذ على نظرية دبريل أنها ترجع أسباب التقدم إلى عوامل خارجة عن الانسان، كما أنه في كثير من الاحيان لا يترتب على زيادة السكان تقدم المجتمع، فالأمر يتطلب حد أدنى من رؤوس الأموال وأساليب فن إنتاجي لاستثمار هذه الزيادة السكانية.

العلاقة بين السكان والموارد

اوضحت لنا نظريات السكان المختلفة أن هناك علاقة وثيقة بين عدد السكان والموارد. فالواقع أن دراسة حجم السكان في مجتمع ما، يجب أن يقترن بما لديه من ثروة معدنية، وأراضى زراعية وغير ذلك من الموارد التي يمكن استغلالها، ذلك أنه من الممكن أن يكون حجم السكان في مجتمع ما صغيرا جداً وحجم الموارد كبيرة، فتكون النتيجة عجز السكان عن استغلال الموارد استغلالا يسمح بالحصول على أعلى ناتج متوسط للفرد، كما يمكن أن يكون حجم السكان كبيرا، وحجم الموارد صغيرا، وتكون النتيجة ضغطا شديدا على الموارد، بحيث يؤدي ذلك إلى انخفاض الناتج المتوسط للفرد، أي أن عدم التناسب بين حجم السكان، وحجم الموارد يمكن أن يتخذ أحد صورتين :

أ – اكتظاظ السكان :

وفي هذه الصورة يزداد عدد السكان بالنسبة للموارد المتاحة مما يؤدي إلى انخفاض متوسط إنتاج الفرد، ويكون عدد السكان في هذا المجتمع قد تخطى الحجم الأمثل، كما هو الحال في كثير من الدول النامية، والأمر الذي لاشك فيه أن زيادة عدد السكان في دولة ما عن الحجم الأمثل له نتائج سيئة من الناحيتين الاقتصادية والاجتماعية ويمكن تلخيصها فيما يلي :

١ – بافتراض ثبات الدخل الكلي فإن أي زيادة في السكان تؤدي بطبيعة الحال إلى نقص متوسط دخل الفرد[١] وحتى مع افتراض زيادة الدخل الكلي فإن هذا لا

(١) من المعروف أن متوسط دخل الفرد هو خارج قسمة الدخل الكلي على عدد السكان.

يغير شيئاً في المشكلة لأن الزيادة السريعة للسكان تمتص جزءاً كبيراً من الزيادة في الدخل القومي، وهذا يعني زيادة الفترة اللازمة للقضاء على التخلف الاقتصادي.

٢ – يترتب على زيادة عدد السكان عن الحجم الامثل ظهور بعض المشاكل في قطاع الزراعة أهمها سوء الكفاية الإنتاجية نتيجة لانتشار البطالة المقنعة، أي زيادة الأيدى العاملة عن الحاجة الفعلية للأرض الزراعية، مما يؤدي إلى انعدام الإنتاجية الحدية للعمال الزائدين عن هذه الحاجة الفعلية، كما تظهر مشاكل أخرى عامة مثل مشكلة الاسكان والتوظيف ومشكلة المواصلات.

٣ – يترتب على زيادة عدد السكان عن الحجم الأمثل نقص المبالغ المخصصة للاستثمار مما يؤدي إلى تعطيل عملية التنمية الاقتصادية

٤ – يترتب على زيادة عدد السكان عن الحجم الأمثل تحويل النشاط الاقتصادي إلى إنتاج السلع الاستهلاكية دون السلع الإنتاجية مما يعوق عمليات التنمية الاقتصادية.

ب – خفة السكان :

وفي هذه الصورة يقل عدد السكان بالنسبة للموارد المتاحة، ويترتب على ذلك، أن الناتج المتوسط للفرد لا يصل إلى أقصى ما يمكن أن يكون عليه لو توفر استغلال افضل بزيادة عدد السكان، ولاشك في أن نقص عدد السكان في دولة ما عن الحجم الأمثل له نتائج سيئة من الناحيتين الاقتصادية والاجتماعية، ويمكن تلخيصها فيما يلي:

١ – تعذر استغلال الموارد الطبيعية أفضل استخدام ممكن وبالتالي عدم قدرة زيادة الدخل القومي للمجتمع، وأوضح مثال على ذلك ماهو عليه دول السودان وكندا واستراليا، حيث توجد مساحات شاسعة من الاراضى الزراعية ولا ينقصها إلا الأيدي العاملة.

٢ – تعذر تطبيق نظام التخصص وتقسيم العمل، وقد أوضحنا من قبل أهمية التخصص وتقسيم العمل في زيادة الإنتاج ودقته، وهذا ما عبر عنه دركايم

في نظرتيه التفاؤلية للسكان، حيث نادى بضرورة زيادة عدد السكان حتى يمكن اتباع نظام التخصص وتقسيم العمل وجني ثماره.

٣ - تؤدي خفة السكان في بعض المجتمعات إلى ارتفاع تكاليف البنية الأساسية، مثل تكاليف النقل وانشاء طرق المواصلات، فنظرا لقلة عدد السكان يكون من الصعب أن لم يكن من المستحيل ربط الجهات البعيدة بعضها البعض بشبكة من السكك الحديدية أو تعبيد الطرق البرية لأن ذلك يحتاج إلى فترة طويلة وتكون التكاليف النسبية مرتفعة جداً[١].

٤ - قلة السكان تؤدي إلى ضيق حجم السوق ومن ثم عدم إمكان اقامة مشروعات ذات أحجام كبيرة مما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج، فحجم السوق يتوقف أولاً وقبل كل شيء على القوة الشرائية الحقيقية للأفراد، أي عدد السكان.

في ضوء ماتقدم يتضح لنا أن زيادة أو نقص عدد السكان في دولة ما عن الحجم الأمثل للسكان له آثاره السيئة من الناحيتين الاقتصادية والاجتماعية. وأصبح من الضروري أن نتعرف على الحجم الأمثل للسكان.

الحجم الأمثل للسكان

نتفق مع الاقتصاديون في تعريف الحجم الأمثل للسكان، بأنه ذلك الحجم الذي تكون عندة الإنتاجية النسبية للفرد أقصى ما يمكن، ومن ثم يكون متوسط دخل الفرد أقصى ما يمكن. بعبارة أخرى فإن الحجم الأمثل للسكان هو ذلك العدد من الأفراد الذي يؤدي بجهوده مستخدما الموارد المتاحة وفي ظل مستوى الفن الإنتاجي السائد إلى تحقيق أعلى مستوى للدخل المتوسط. ويسمى هذا الحجم بالأمثل لأن كل زيادة أو نقصان في عدد السكان يؤدي إلى تناقص في متوسط الدخل الفردي.

ويمكن توضيح العلاقة بين حجم السكان والدخل القومي ومتوسط دخل الفرد من ناحية أخرى عند مستوى ثابت من الموارد المتاحة والمعرفة الفنية أو التكنولوجيا المستخدمة، في الجدول التالي:

---

(١) د. على لطفي ، مقدمة في علم الاقتصاد، مرجع سابق، ص ٣٨٣.

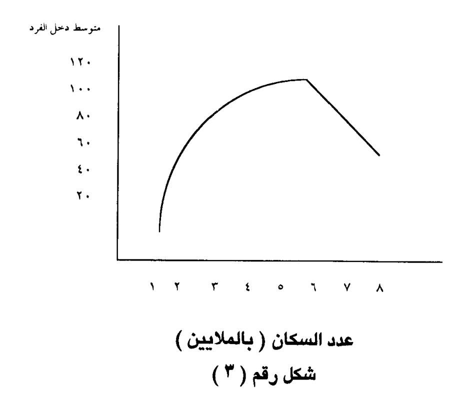
عدد السكان بالملايين	الدخل القومي (بملايين الدينارات)	متوسط دخل الفرد (بالدينار)
١	٣٠	٣٠
٢	١٥٠	٧٥
٣	٢٧٠	٩٠
٤	٤٠٠	١٠٠
٥	٤٥٠	٩٠
٦	٤٨٠	٨٠
٧	٤٩٠	٧٠

جدول رقم (٣)

من هذا الجدول نجد أن زيادة السكان من مليون إلى ٢ مليون نسمة أي بنسبة ١٠٠٪ تؤدي إلى زيادة الناتج القومي من ٣٠ مليون إلى ١٥٠ مليون أي بنسبة تعادل خمس أضعاف زيادة عدد السكان، وحيث أن معدل الزيادة في الدخل القومي أكبر من معدل الزيادة في السكان فإن الدخل المتوسط سوف يرتفع، وفي هذه الحالة سوف يرتفع من ٣٠ إلى ٧٥ دينار، كذلك تؤدي الزيادة في السكان من ٢ إلى ٣ مليون نسمة إلى زيادة في الدخل القومي من ١٥٠ إلى ٢٧٠، ومرة أخرى يزداد الدخل المتوسط من ٧٥ إلى ٩٠ دينار. وهكذا الحال بالنسبة للزيادات المتتالية، فإننانجد أن الزيادة في السكان بنسبة معينةتؤدي إلى زيادة الدخل القومي بنسبة أكبر، مما يعني أن الدخل المتوسط للفرد سوف يرتفع، وفي هذه الحال يكون المجتمع في حالة خفه سكان.

ويلاحظ أنه عند حجم سكان يبلغ ٤ مليون نسمة يكون المجتمع قد استنفذ فرص استغلال الموارد في ظل مستوى فنى معين، فإذا زاد عدد السكان بعد ذلك من ٤ مليون إلى ٥ مليون، فإن الدخل القومي سوف يزداد من ٤٠٠ إلى ٤٥٠ مليون دينار، فيلاحظ أن زيادة عدد السكان بنسبة معينة قد أدى إلى زيادة الدخل القومي بنسبة أقل، ينتج عن هذا انخفاض الدخل المتوسط من ١٠٠ إلى ٩٠ دينار، وفي هذه الحالة يكون المجتمع قد دخل مرحلة اكتظاظ السكان.

ويمكن تمثيل العلاقة السابقة بيانيا كالآتي :



عدد السكان (بالملايين)

شكل رقم (٣)

ويلاحظ من هذا الرسم البياني أنه عندما يبلغ حجم السكان ٤ مليون نسمه، فإن الدخل المتوسط للفرد يكون أعلى ما يمكن الوصول اليه، ويسمى هذا العدد في المثال السابق بالحجم الأمثل للسكان.

كل هذا بالطبع مع افتراض مستوى معين من المعرفه الفنية، ويرجع السبب في ذلك الافتراض إلى أن أي تغير في الفن الإنتاجي، سواء كان متمثلاً في زيادة الوعي الثقافي بين الأفراد أو ظهور اختراعات جديدة سوف يؤدي بالضرورة إلى استغلال افضل للموارد القائمة، وبالتالي ارتفاع نصيب الفرد من الدخل القومي عند أي مستوى من مستويات السكان أعلى مما كان عليه من قبل التغيير في مستوى المعرفة الفنية.

فإذا افترضنا حدوث تغيير في مستوى المعرفة الفنية كاستخدام الآلات إنتاج حديثة، أو استخدام أنواع جديدة من المخصبات فإن ذلك سوف يكون له أثران :

الأول : ارتفاع متوسط الدخل المقابل لكل حجم من احجام السكان الثاني : انتقال الحجم الأمثل للسكان من ٤ مليون نسمة إلى ٥ مليون نسمة.

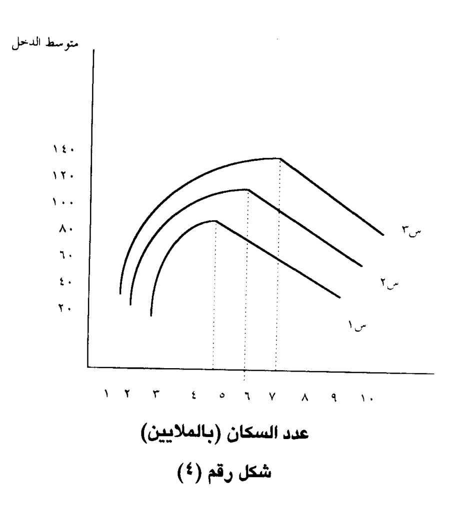
ويمكن توضيح ذلك في شكل جدول على النحو التالي :

عدد السكان	مستوى الدخل عند مستويات المعرفة الفنية المختلفة		
	المستوى الأول	المستوى الثاني	المستوى الثالث
١	٣٠	٣٥	٤٠
٢	٧٥	٨٠	٩٠
٣	٩٠	١٠٠	١١٥
٤	١٠٠	١٢٠	١٣٠
٥	٩٠	١٢٥	١٣٥
٦	٨٠	١٢٠	١٤٠
٧	٧٠	١١٠	١١٥

جدول رقم (٤)

وهذا الجدول يوضح لنا مستويات الدخل عند مستويات المعرفة الفنية المختلفة، فكلما انتقلنا من مستوى معرفة معين إلى مستوى آخر أكثر تقدما يتزايد متوسط دخل الفرد مع ثبات حجم السكان. ويوضح لنا الجدول الحجم الأمثل للسكان في ظل مستوى الإنتاج الأول هو ٤ مليون نسمة، بينما يصبح الحجم الأمثل للسكان في ظل مستوى المعرفة الثاني هو ٥ مليون نسمة، ويصبح الحجم الأمثل للسكان في ظل مستوى المعرفة الثالث هو ٦ مليون نسمة وهكذا...

كما يمكن توضيح هذه العلاقة السابقة في شكل رسم بياني كما يلي :



عدد السكان (بالملايين)

شكل رقم (٤)

وفي هذا الشكل نرصد عدد السكان عل المحور الأفقي، ومتوسط الدخل على المحور الرأسي، والمنحنى س يمثل العلاقة بين عدد السكان ومتوسط الدخل عند مستوى المعرفة الأول، س^{٢} يمثل هذه العلاقة عند مستوى المعرفة الفنية الثاني وس^{٣} عند المستوى الثالث.

وبتتبع الشكل البياني نلاحظ أنه كلما انتقلنا إلى مستوى فنى أعلى يتغير الحجم الأمثل للسكان في اتجاه الزيادة، ويرجع السبب في ذلك إلى أن المجتمع قد أصبح أكثر قدرة على استيعاب اعداد أخرى من السكان، ولذا نجد أن الحجم الأمثل للسكان يتغير من ٤ مليون إلى ٥مليون نسمة عندما ينتقل المجتمع من المستوى الفني الأول إلى المستوى الفني الثاني، ويتغير أيضاً الحجم الأمثل للسكان من ٥ مليون إلى ٦ مليون نسمة عندما ينتقل المجتمع من المستوى الفني الثاني إلى المستوى الفني الثالث.

ومما هو جدير بالذكر أن ماينتج عن التغيير في مستوى المعرفة الفنية – تغير في الحجم الامثل للسكان، فإن نفس الشيء يحدث إذا ما حدث تغير في الموارد المتاحة للمجتمع باكتشاف مواردجديدة كالبترول، والفحم أو المعادن أو اقامة السدود، أو استصلاح المزيد من الاراضي.

نخلص من هذا أن الحجم الأمثل للسكان ليس مقدرا ثابتاً، ولكنه يختلف من دولة إلى دولة أخرى ومن وقت إلى وقت آخر داخل الدولة.

ويمكن لأي دولة أن تصل إلى الحجم الأمثل للسكان، فإذا كانت الدولة تعاني من خفه السكان، فيمكنها أن تصل إلى الحجم الأمثل من خلال الزيادة الطبيعية في السكان أو تشجيع الهجرة إليها، أو زيادة الكفاءة الإنتاجية للعمال.

أما إذا كانت الدولة تعاني من اكتظاظ سكان، فيمكنها أن تصل إلى الحجم الأمثل من خلال التقدم الفني والتكنولجي، أو زيادة الموارد المتاحة عن طريق الاكتشافات الجديدة.

* * *

الفصل الثالث

رأس المال

تتعدد تعريفات رأس المال، وبصفة عامة هناك ثلاث مفاهيم مختلفة لرأس المال، الأول هو رأس المال الفني ويقصد به مجموع الآلات والمباني والمواد الأولية والتحسينات التي تجرى على التربة، وبصفة عامة السلع التي يصنعها الإنسان والتي تساعده في الإنتاج – ويلاحظ هنا أن رأس المال الفني هو مجموعة الأموال التي سبق إنتاجها والتي تستخدم في عملية الإنتاج من أجل خلق المنتجات بنوعيها الاستهلاكي والإنتاجي.

والمفهوم الثاني لرأس المال هو رأس المال المحاسبى، ويقصد به مجموعة القيم النقدية التي تتكفل بحساب استهلاك الأصول الإنتاجية بابقائها على ماهية عليه دون نقصان.

والمفهوم الثالث لرأس المال هو رأس المال القانونى، ويقصد به مجموعة الحقوق التي للشخص على بعض القيم أو الاوراق التي تدر عليه دخلا دون قيامه بعمل حال من أجل ذلك كالاسهم والسندات.

والمقصود برأس الال كعامل من عوامل الإنتاج هو رأس المال الفني.

وينقسم رأس المال الفني إلى ثابت ومتداول

ويقصد برأس المال الثابت ذلك الذي يستخدم مرات عديدة في الإنتاج دون أن يطرأ عليه أي تحول أو تغير على شكله أو هيكله الفني. ولذلك فهو لا يستهلك بالاستعمال مرة واحدة ولكن يستهلك تدريجيا كالعدد والآلات والمباني.

ويقصد برأس المال المتداول ذلك الذي يستخدم مرة واحدة فقط في الإنتاج، ويفنى بعد ذلك نظراً لدخوله في تركيب السلعة المنتجة، مثال ذلك المواد الأولية والبذور والأسمدة والفحم وغيرها، أي أن رأس المال المتداول ينصرف إلى السلع غير تامة الصنع واللازمة للعملية الإنتاجية.

ويستند معيار التفرقة بين ما يعتبر ثابتاً وما يعتبر متداولا من رأس المال إلى ماهية أو طبيعة التحول الفني أو الاقتصادي الذي يطرأ على رأس المال أثناء عملية الإنتاج

وللتفرقة بين رأس المال الثابت ورأس المال المتداول أهمية كبرى وذلك لحساب نفقات الإنتاج، فراس المال المتداول تحسب قيمته بالكامل ضمن نفقة إنتاج السلعة، في حين لا يحسب ضمن هذه النفقة إلا جزء فقط من قيمة رأس المال الثابت الذي استخدم في الإنتاج، يقدر على اساس الاستهلاك الذي تعرض له هذا الراسمال نتيجة لإنتاج هذه السلعة اوالخدمة.

يلاحظ أيضاً أن رأس المال المتداول يتمتع بسيولة أكبر بكثير مما يتمتع به رأس المال الثابت، أي بقدرته على أن يتبادل في السوق في مقابل نقود في وقت قصير ودون مخاطر كبيرة. ويلاحظ أيضاً أن هذا التقسيم يعتمد على الغرض من استخدام رأس المال اكثر من اعتماده على طبيعة رأس المال، فالالات الصناعية هي رأس مال ثابت بالنسبة لصاحب المصنع، وهي رأس مال متداول بالنسبة للتاجر الذي يبيعها لصاحب المصنع.

وينقسم رأس المال إلى صناعي وزراعي وتجاري

يقسم رأس المال بحسب نوع استخدامه في العمليات الإنتاجية إلى رأس مال زراعي، ورأس مال صناعي ورأس مال تجاري.

ورأس المال الزراعي يتضمن كافة المواد الاولية والعدد والآلات التي تستخدم في عمليات الإنتاج الزراعة مثل الآلات الزراعية والأسمدة التي تستخدم، والجرارات وادوات الزراعة المختلفة.

ورأس المال الصناعي يتضمن كافة المواد الاولية والعدد والآلات التي تستخدم في عمليات الإنتاج الصناعي مثل الآلات الصناعية والعدد والماكينات وأبنية المصانع والمواد الأولية اللازمة للإنتاج.

ورأس المال التجاري يتضمن كافة المواد الأولية والعدد والآلات التي تستخدم في العمليات التجارية كالسفن والعربات والسكك الحديدة والمخازن وغيرها من

الوسائل التي تسهل عملية التبادل والاستبدال التجاري بين الافراد والعائلات.

ويلاحظ أن هذا التقسيم يعتمد على استخدام الشيء اكثر من اعتماده على طبيعته[1]. فالشيء الواحد يمكن اعتباره رأس مال زراعي، أو صناعي، أو تجاري بحسب ما يستخدم فيه، فالسيارة مثلاً إذا استخدمت في العمليات الصناعية داخل المصنع اعتبرت رأس مال صناعي، وإذا استخدمت في نقل السلع الخاصة بالتاجر اعتبرت رأس مال تجاري، وإذا استخدمت في نقل المحاصيل من مكان زراعتها إلى مكان بيعها اعتبرت رأس مال زراعي وهكذا.

رأس المال القيمى ورأس المال العيني

يفرق الاقتصاديين بين رأس المال القيمى ورأس المال العيني، فاذا كان رأس المال ممثلاً في نقود أو صكوك اطلق عليه اسم رأس المال القيمى، وهو يختلف عن رأس المال العيني والذي يعبر عنه بالأشياء المادية كالثروات المختلفة التي تستخدم في الإنتاج كالمواد الأولية كالقطن والصوف أو الآلات والمباني والمنشآت، والذي يشكل أهمية بالنسبة للعملية الإنتاجية هو رأس المال العيني.

تكوين رأس المال

يسعى أي مجتمع من المجتمعات على تكوين رؤوس الأموال الثابت منها والمتداول بل واضافة رؤوس اموال جديدة، بهدف توسيع قاعدة الإنتاج المادية فيه ورفعا لمستوى معيشة سكانه وزيادة رفاهيتهم ومواجهة الزيادة السنوية للسكان ووسيلة المجتمع في ذلك هو الادخار أي ذلك الجزء من الدخل المتحقق من الإنتاج الذي لا يوجه إلى الاستهلاك الجاري وإنما إلى الاستثمار، أي صرف جزء من الموارد الاقتصادية عن إنتاج السلع الاستهلاكية وتوجيه لإنتاج رؤوس اموال ثابته ومتداولة.

وهناك نوعين من تكوين رأس المال، فهناك التكوين الإجمالي لرأس المال، وهو يهدف إلى تجديد الاصول الإنتاجية. والتكوين الصافي لرأس المال وهو يهدف إلى

---

(١) د. أنور إسماعيل الهوارى، مبادئ، علم الاقتصاد السياسي، دار النهضه العربيه، ١٩٨٦، ص ٨٦.

الاضافة الجديدة إلى رأس المال[1].

ولاشك أنه لاغنى عن هذين النوعين من تكوين رأس المال داخل العملية الإنتاجية أو داخل المجتمع.

أهمية رأس المال في الإنتاج

لاشك أن رأس المال يعتبر بديلا للعمل وبديلا للأرض في كثير من الاحيان، وهذا يمكن المجتمعات التي تعاني من اختلال العلاقة بين كمية الموارد الطبيعية المتاحة لها وبين الأيدي العاملة أن تتخذ من رأس المال وسيلة لتصحيح مثل هذا الاختلال. فالدول التي تعاني من نقص الموارد الطبيعية وزيادة في السكان يمكنها أن تعوض جزء من النقص في الموارد الطبيعية باستخدام رأس المال، كما أن الدولة التي تعاني من نقص الأيدي العاملة، والتي تتمتع بموارد طبيعية وفيرة، يمكنها باستخدام المزيد من الآلات والمعدات ان توفر جزءاً كبيراً من الأيدى العاملة.

بالاضافة إلى ذلك، لرأس المال دور كبير في العملية الإنتاجية بصفة عامة، وفي تنمية الإنتاج القومي بصفة خاصة ويمكن إجمالي هذا الدور في الآتي :

١ - يؤدي رأس المال إلى زيادة الكفاءة الإنتاجية في العمل ويمكن ملاحظة ذلك بسهولة في المجتمعات التي ينقصها رأس المال ويتوافر فيها العمل والمواد الأولية والمثال الواضح على ذلك مصر التي يتوافر فيها الأيدي العاملة والمواد الأولية ولكن ينقصها رؤوس الأموال المنتجة لإتمام التنمية الاقتصادية، فبدون رأس المال يبقى العمل عاجزا عن القيام بدوره في الإنتاج - ولذلك يقال أن رأس المال هو رأس الحربة في التنمية الاقتصادية في البلدان الاخذه في النمو[2].

٢ - يؤدي رأس المال إلى وفرة الإنتاج، فاستخدام رأس المال من شأنه أن يعطي إنتاجاً أكبر بكثير مما لو كان الإنتاج يقوم على التفاعل المباشر بين العمل وبين الموارد الطبيعية.

---

(١) د. أحمد جامع، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ٥٣، ٥٤.

(٢) د. انور إسماعيل الهوارى، مبادئ علم الاقتصاد السياسي، مرجع سابق، ص ٨٠.

٣ - يؤدي رأس المال إلى دقة الإنتاج وتنوعه، فالمهارة الإنسانية مهما بلغت لن تستطيع ان تنتج وحدات مختلفة من سلعة لها نفس المواصفات - بل إن هناك بعض المواصفات تعجز القدرة البشرية عن تحقيقها.

٤ - يؤدي رأس المال إلى استقرار الإنتاج، وتبدو هذه الظاهرة بوضوح في المجال الزراعي،حيث يمكن التحكم في إنتاجية الارض بدرجة كبيرة باستخدام المخصبات أو باستخدام المبيدات الحشرية أو بتحسين وسائل الصرف - ولاشك يتوقف تقدم الدول وازدهارها على كمية رأس المال القومي الموجود فيها التي يمكن تكوينها أو استيرادها من الخارج. فالصناعة يحددها رأس المال أي أن الصناعة لايمكنها القيام والتوسع في مجتمع من مجتمعات إلا إلى المدى الذي يسمح به رأس المال، وكلما زاد رأس المال كلما زاد الإنتاج القومي.

الفصل الرابع

التنظيم Entreprieneirship

ذهب الاقتصاديين الكلاسيك إلى تقسيم عناصر الإنتاج إلى ثلاثة عناصر هي: الطبيعة (الأرض)، العمل، رأس المال، وفي أواخر القرن التاسع عشر، أضاف الاقتصادي الإنجليزي ألفريد مارشال عنصراً رابعاً هو «التنظيم»، ولعل السبب الرئيسي في إضافة مارشال لعنصر التنظيم هو الرغبة في دحض نظريات كارل ماركس التي كانت تقوم أساساً على فكرة أن الربح فائض من حق العمّال وحدهم في الوقت الذي قدّرت فيه النظريات الأخرى أن الربح هو جزاء المخاطر التي يتحملها المنظم، ومنذ ذلك الوقت أصبح التنظيم وهو العنصر الرابع من عناصر الإنتاج.

ويعرف التنظيم بأنه عملية يقوم بها شخص يسمى المنظم Entrepreneur قوامها التنسيق والتأليف بين عناصر الإنتاج الأخرى طبيعة وعمل ورأسمال) بالنسب المناسبة لإنتاج السلعة أو الخدمة بقصد الحصول على الربح، ويتحمل مقابل ذلك المخاطر، حيث يبذل نفقات مؤكّدة في سبيل الحصول على إيرادات غير مؤكّدة، ففي حالة نجاح توقعاته يحقق ربحاً Profit وفي حالة خطاه يتحمل الخسارة Loss.

ومنذ فجر الرأسمالية لم يفرق التقليديون الإنجليز بين المنظم والمدير الفني والرأسمالي المقرض، إذ لم يتصور آدم سميث ودافيد ريكاردو انفصال ملكية رأس المال عن دور المنظم[1]، حيث اتّسمت هذه الفترة بأن المنظم كان مالكاً لرأس المال حتى يتمكن من إقامة المشروع الاقتصادي، إلا أن هذه النظرة قد تغيّرت على يد الاقتصادي الفرنسي جون باتست ساي، حيث فرّق بين المنظم الذي يقوم بالتأليف بين عناصر الإنتاج والرأسمالي هو الذي يقوم بتمويل المشروع، ولقد أدّى حلول رأسمالية الشركات محل رأسمالية الأفراد إلى تأييد

(١) د. رفعت المحجوب، الاقتصاد السياسي، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٦٦، ص ٥٠٠.

رأي «ساي» في التفرقة بين المنظم والرأسمالي، حيث أصبحت الملكية تنفصل عن الإدارة في كافة الأشكال القانونية للشركات.

ويذهب البعض إلى اعتبار التنظيم صورة من صور العمل، ومن ثم ليس هناك أي ضرورة لاعتبار التنظيم عنصراً مستقلاً عن العمل، فكل منها عمل إنساني، بل إن بعض الأعمال تتطلّب في القائمين بها كفاءات ذهنية عالية قد تتجاوز المهارات الذهنية لبعض المنظمين، كما أن العامل والمتعاقد مع المنظمة يتعرّض كل منها أيضاً لمخاطر المشروع مثل البطالة نتيجة لتصفية المشروع الذي يعمل به.

إلا أن هذا الرأي مردود عليه، بأن العامل يعمل مقابل أجر ثابت بصرف النظر عن نتيجة العملية الإنتاجية، وما إذا حققت ربح أم منيت بخسارة، بينما المنظم يتحمل مخاطر العملية الإنتاجية سواء عند إنشاء المشروع أو عند إدارته له، ويتوقف العائد الذي يحصل عليه على نتيجة العملية الإنتاجية، فإذا جاءت توقعاته بأحوال طلب وعرض السلعة صحيحة حقق ربحاً Profit، أما إذا جاءت توقعاته غير صحيحة تحمّل الخسارة Loss.

وعلى ذلك يعتبر عنصر المخاطرة وعدم وجود عائد ثابت أهم ما يميّز المنظم عن العامل الذي يحصل دائماً على أجر محدد ومضمون.

ولقد اهتمّ الاقتصادي جوزيف شومبيتر J. Schumpeter بالتنظيم كعامل هام من عوامل الإنتاج، وقرّر أن المنظم هو المحرّك للنشاط الاقتصادي في المجتمع، فهو الّذي يقوم باستمرار بعملية التجديد وتطبيق المخترعات الحديثة، وهو الذي يستخدم طرقاً جديدة للإنتاج، ويقوم بفتح أسواق جديدة، ويتوصل إلى مصادر جديدة للمواد الخام، ويعمل على إقامة تنظيم جديد في النشاط الاقتصادي، كإقامة أو تحطيم احتكار مثلاً[١].

ولقد أرجع شومبيتر التقدّم الذي حققته الرأسمالية إلى ما كان لكبار منظمي القرن التاسع عشر من سلطة وتأثير، حيث يرى أن المنظم هو الذي يقوم بالتأليفات الجديدة، وهو الذي يخرج الاقتصاد من «الدورة» أي أنه هو الذي يقوم بالتطوّر الاقتصادي.

(١) Joseph A. Schumpeter, The Theory of Economic development, Op. Cit.., pp. 57 - 94.

ويرى شومبتر أن الذي يؤلّف بين عوامل الإنتاج تبعاً للعادات فهو لا يعتبر منظم، وإنما يعد عملاً إدارياً - وعلى ذلك فالمشروع في رأيه هو تحقيق تاليفات جديدة للعوامل المنتجة، والمنظم هو من يحقق هذه التاليفات الجديدة.

ويقوم المنظم بدوره داخل الوحدات الاقتصادية التي تقوم بالإنتاج، حيث تتجمع عناصر الإنتاج في ظل وضعاً قانونياً خاصاً، وهي وحدات متعددة الأنواع، ويطلق على هذه الوحدات اسم المشروع، وسوف نتعرف على أنواع المشروعات المختلفة واتجاهاتها، وذلك على النحو التالي:

المبحث الأول : أنواع المشروعات.

المبحث الثاني: اتجاهات المشروعات.

المبحث الثالث: التاليف بين عوامل الإنتاج (قوانين الغلة).

* * *

المبحث الأول

أنواع المشروعات

تعريف المشروع

يعرف المشروع Firme بأنه وحدة مستقلة تجمع بين عناصر الإنتاج المختلفة (موارد طبيعية، عمل، ورأس مال، وتنظيم) بقصد إنتاج سلعة أو خدمة ما. وعلى ذلك فالمشروع هو تنظيم يقوم بالإنتاج للسوق يتحمل المخاطرة حيث لا يعرف مقدماً على وجه التاكيد ما إذا كان يستحق ربحاً أم خسارة، من هنا تتضح فكرة المغامرة والمخاطرة، كما يتميز المشروع بالاستقلال في الإدارة والحسابات، فالمشروع يدير إنتاجه ويموّله كما يرى، فالأرباح تبقى له، ويتحمّل الخسارة وحده، ولكن ليس من اللازم أن يكون هذا الاستقلال تاماً، فقد تدخل بعض المشروعات مع بقاء هذه الصفة لها في كارتل يحدد لها حداً أقصى للإنتاج أو للبيع، وقد تقبل إعانات نقدية بشروط مقيدة للحرية، وإنما يكفي أن يفرد لأرباحها وخسائرها حساب متميز حتى تكون أمام مشروع.

ويعتبر عنصر الاستقلال معياراً مميزاً بين المشروع والمنشأة، فالمنشأ تقوم بالاستقلال الاقتصادي، ولكنها لا تتمتع بالاستقلال (المالي والإداري) في مواجهة المشروع، إذ إنها مملوكة له، ويمكن للمشروع الواحد أن يمتلك أكثر من منشأة[1].

وتنقسم المشروعات إلى عدد من الأشكال والأنواع تبعاً للأوضاع القانونية والاجتماعية والطبيعية، وسوف نقوم بدراسة أنواع المشروعات في مطالب ثلاثة هي:

المطلب الأول : المشروعات الخاصة.

المطلب الثاني: المشروعات التعاونية.

المطلب الثالث: المشروعات العامة.

---

(١) د. رفعت المحجوب، الاقتصاد السياسي، مرجع سابق ص ٤٩٩.

المطلب الأول

المشروعات الخاصة

يعتبر المشروع الخاص هو أساس الاقتصاد الرأسمالي، ويقوم على الملكية الخاصة، والتي تهدف أساساً إلى تحقيق المصلحة الخاصة، والتي تتمثل في تحقيق الأرباح. وعلى ذلك تتجه المشروعات الخاصة إلى الاستثمار في المشروعات التي تحقق أكبر ربح ممكن بصرف النظر عن أهميتها بالنسبة للدولة والمجتمع، وبصرف النظر عن استغلال جميع عناصر الإنتاج المعطلة؛ فضلاً عن اتجاه هذه المشروعات إلى تخفيض أجور العمال واستغلال المستهلكين برفع أثمان منتجاتها.

وكثيراً ما تلجأ المشروعات الخاصة إلى التكتل والتركز وغيرها من الظواهر التي تضمن عن طريقها السيطرة على السوق، وتحقيق أكبر ربح ممكن.

فإذا كانت المشروعات الخاصة في الاقتصادات الرأسمالية هي الركيزة الأساسية للتقدم والتطوّر وتحقيق النمو، إلا أن إطلاق هذه المشروعات دون قيود أو رقابة من شأنه أن يحدث العديد من المشكلات الاقتصادية والاجتماعية، ويمكن أن نذكر على سبيل المثال ما حدث في الدول الرأسمالية من أزمة الكساد العالمي عام ١٩٢٩، وقد ظهرت هذه الأزمة على أثر إفراط المشروعات الخاصة في الإنتاج، فضلاً عن اتساع الفجوة بين الفئات الاجتماعية التي تملك وتلك التي لا تملك، الأمر الذي أدى إلى زيادة المعروض من المنتجات مع عدم وجود طلب ملائم له، ولذلك يمكن القول إن طبيعة النمو في النظم الرأسمالية تتميّز بعدم التوازن من الناحية الاقتصادية والاجتماعية.

على إثر أزمة الكساد العالمي ظهرت النظريات المختلفة التي تنادي بضرورة تدخل الدولة بقدر من الرقابة والذي يسمح لها بتلافي الآثار السلبية الناتجة عن إطلاق المشروعات الخاصة في محراب النشاط الاقتصادي.

ومن أهم هذه النظريات نظرية كينز الذي انتقد قانون ساي للأسواق والذي يقول: إن العرض يخلق الطلب المساوي له، وقرر عكس ذلك وهو أن الطلب هو الذي يخلق العرض المساوي له، ويجب على حكومات الدول أن تعمل على زيادة

هذا الطلب بالعديد من الوسائل للتغلب على أزمة الكساد العالمية[1].

وقد اتبعت الكثير من الدول الرأسمالية الآراء التي قدّمها كينز وقامت بإنشاء المشروعات العامة، وذلك لضمان قدر من توجيه النشاط الاقتصادي بما يحقق المصلحة العامة ومعالجة التقلبات الاقتصادية، والقضاء على الاحتكارات، وضمان تحقيق نمو متوازن من الناحية الاقتصادية والاجتماعية، وإعادة توزيع الدخل القومي بما يقلل الفجوة من طبقات المجتمع.

وتأخذ المشروعات الخاصة أحد شكلين: المشروع الفردي، والشركات، وسوف نتناول كل نوع منها للتعرف عليها.

أولاً : المشروع الفردي Individual Proprietorship

يقصد بالمشروع الفردي ذلك المشروع الذي يقوم به شخص واحد، ويتولى تمويل المشروع وإدارته وتنظيمه، وتعتبر المشروعات الفردية النواة الأولى للمشروعات الرأسمالية العملاقة، وظلت المشروعات الفردية تحتل الصورة الأساسية للمشروعات المسيطرة حتى منتصف القرن التاسع عشر، وعلى إثر قيام الثورة الصناعية تحولت كثير من المشروعات الفردية في كافة المجالات إلى مشروعات رأسمالية كبيرة، ولكن لا يفهم من ذلك اختفاء المشروع الفردي، بل ما زال هذا المشروع قائماً حتى الآن في كثير من الدول بجوار المشروعات الرأسمالية العملاقة.

وتجد المشروعات الفردية في بعض المشروعات التي تتناسب طبيعتها مع الطابع الفردي، مثال ذلك مجال الزراعة وتجارة التجزئة، وبعض المشروعات الصناعية ذات الكثافة الرأسمالية المحدودة.

ونظراً لأن صاحب المشروع الفردي يتحمّل مخاطر العملية الإنتاجية فإنه يحرص على سرعة إصدار القرارات مع عدم الإخلال بدقتها وملاءمتها لأوضاع المشروع والسوق معاً، لأن صاحب المشروع الفردي يتحمّل وحده نتيجة هذه القرارات، فإذا جاءت قرارات صحيحة، عاد الربح بالكامل عليه، وإذا جاءت قراراته

---

(١) Keynes - General Theory of Employment, Interest Money., op. cit; p. 32.

خاطئة، تحمّل الخسارة وحده.

ولكن يؤخذ على المشروع الفردي أنه يعتمد على شخص واحد، وقد تكون موارده محدودة لا تمكّنه من الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير، وتطبيق تقسيم العمل، كما أن المشروعات الفردية يرتبط مصيرها بكفاءة صاحب المشروع، بل وبحياته أيضاً، فغالباً ما تنتهي المشروعات الفردية بوفاة مالكها.

لكل هذه الأسباب حلّت المشروعات الجماعية محل المشروعات الفردية في كثير من المجالات والأنشطة الاقتصادية، وقوى الاتجاه نحو التركيز، وكانت الثورة الصناعية هي المحرّك لهذا التحوّل، وظهرت الشركات المختلفة كوحدات اقتصادية تعمل في ظل أنظمة قانونية متعددة.

ثانياً: الشركات

يقصد بالشركات المشروعات التي يمتلك رأس مالها أكثر من شخص، وتعتبر هذه الشركات ثمرة الثورة الصناعية التي أوضحت مخاطر المشروع الفردي وأهمية إنشاء المشروعات الرأسمالية العملاقة وفائدتها لأصحاب رؤوس الأموال، ويقسم القانون التجاري الشركات إلى نوعين: شركات أشخاص وشركات أموال، وتقوم شركات الأشخاص على الاعتبار الشخصي، أي تكون شخصية الشريك محل اعتبار عند تكوين الشركة، وشركات الأشخاص تأخذ أشكال مختلفة، وهي شركة التضامن وشركة التوصية البسيطة.

أما شركات الأموال فهي تقوم على الاعتبار المالي فقط، دون اعتبار لشخصية الشريك، وهذا النوع من الشركات يأخذ شكل شركة مساهمة. – وهناك نوع ثالث من الشركات يجمع بين خصائص شركات الأشخاص وشركات الأموال ويأخذ من خصائص النوعين، ولها صورتين: شركة التوصية بالأسهم وشركة ذات المسؤولية المحدودة، وسوف نتناول كل نوع من هذه الشركات بشكل موجز لتكوين فكرة عامة عنها.

١ – شركات التضامن[١] Partinership

تتكون شركة التضامن من شريكين أو أكثر، يكون كل منهما معروف للآخر معرفة جيدة، ومحل ثقة للآخر، ويلتزم كل شريك بتقديم حصة من رأس المال

(١) د. علي حسن يونس، الشركات التجارية، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٦٦.

بغرض عمل مشترك وتقسيم الأرباح الناشئة بينهما، وهي تقوم بين شركاء يتّصفوا جميعاً بأنهم متضامنين، يكون لكل منهم حق الإدارة والتنظيم ما لم يتفقوا على غير ذلك. وأهم ما يميز الشريك المتضامن هو أن مسؤوليته عن ديون الشركة تكون غير محدودة بحصة بل تنسحب إلى كل أمواله وثروته، ولذا فإن الدائن له الحق في أن يرجع على جميع الشركاء متضامنين او أن يرجع بكافة ديونه على أي شريك إذا كان مليئاً ليستوفي حقوقه منه، ويلتزم الشريك في هذه الحالة بسداد الدين بالكامل، مع عدم الإخلال بحق الشريك في الرجوع بعد ذلك على باقي الشركاء كل بقدر حصته في رأس مال الشركة.

ولذلك تعتبر شخصية الشريك محل اعتبار عند تكوين الشركة، ويترتب على وفاة أحد الشركاء أو إفلاسه انتهاء حياة الشركة ما لم يتفق الشركاء على غير ذلك، وبشرط ألاّ يقل عدد الشركاء عن اثنين.

وتمتاز شركات التضامن بقدرتها على تعبئة قدر كبير من رؤوس الأموال في مشروع واحد، بما يمكنها الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير، والاستفادة من الخبرات المتعددة للشركاء المتضامنين في كافة المجالات الفنية والإدارية والاقتصادية والسوقية، الأمر الذي يضمن نجاح المشروع وتحقيق أهدافه. إلا أن هذا النوع من الشركات لا يلائم بعض المدخرين الذين يريدون استثمار مدخراتهم دون أن يشتركوا في أعمال الإدارة أو يتعرضوا لمسؤولية مالية تتجاوز حصتهم في رأس مال الشركة.

٢ – شركات التوصية البسيطة Limited Partinership

تعتبر شركة التوصية البسيطة من شركات الاشخاص أي تكون شخصية الشريك محل اعتبار عند تكوين الشركة، وتتكون من نوعين من الشركاء، شركاء متضامنين وشركاء موصين، ويأخذ الشركاء المتضامنين في هذه الشركة حكم الشركاء المتضامنين في شركات التضامن، بينما يكون الشركاء الموصون مسؤولون عن ديون الشركة مسؤولية محدودة بقدر حصتهم في رأس المال فقط، ولذلك فإن الشريك الموصي ممنوع من مزاولة أعمال الإدارة بحكم القانون، حتى لا يقدم على الدخول في أعمال تتسم بطابع المخاطرة، وهو يعلم أن مسؤوليته

محدودة بقدر حصته مما يورّط الشركاء المتضامنون في تحمل نتيجة تصرفه ليس بمقدار حصتهم في رأس مال الشركة وإنما في أموالهم الخاصة.

وعلى ذلك تنحصر أعمال الإدارة والتنظيم في الشركاء المتضامنين فقط، وهذا النوع من الشركات يلائم بعض المدخرين الذين لا يريدون الاشتراك في أعمال الإدارة ويبغون أن تكون مسؤوليتهم محدودة بمقدار حصتهم في رأس المال.

٣ – شركات المساهمة

تعتبر شركة المساهمة من شركات الأموال، والتي تقوم على الاعتبار المالي فقط، ودور اعتبار لشخصية الشريك.

وشركة المساهمة ينقسم رأس مالها إلى أسهم متساوية القيمة وتكون قيمة السهم صغيرة في متناول الجمهور المكتتبين، ولا تتعدى مسؤولية المساهم قيمة أسهمه في الشركة، ويجوز التنازل عن الأسهم للغير، فإذا كانت أسهم اسمية يتم التنازل عنها عن طريق القيد في دفتر الشركة، وإذا كانت أسهم لحاملها يتم التنازل عنها عن طريق المناولة.

ويعتبر صاحب السهم شريكاً في الشركة، حيث يمثل السهم Share - Action نصيباً في رأسمال الشركة المساهمة، وعلى ذلك يتمتع صاحب السهم بحقوق الشريك، وهي الحصول على ربح بمقدار ما تمثله أسهمه من حصة في رأس مال الشركة، وحقه في الربح الصافي المتحقق للشركة، كما له الحق في المشاركة في أعمال الإدارة عن طريق التصويت في الجمعية العمومية، وكما له الحق في الحصول على قيمة أسهمه كلها أو بعضها عند انقضاء الشركة.

---

(١) عرفت شركات المساهمة لأول مرة في إيطاليا في القرن الخامس عشر، وانشئت للقيام بالأعمال المصرفية، ثم أخذ هذا النوع في الانتشار في كافة الدولة وكافة المجالات، عبر القرنين السابع عشر والثامن عشر، حيث أنشئت في إنجلترا وفرنسا وهولندا شركات الاستثمار مثل شركة الهند الشرقية وشركة الهند الغربية، ثم تطوّرت شركات المساهمة في منتصف القرن التاسع عشر لتدخل مجال الإنتاج الصناعي والزراعي والتجاري وأعمال البنوك والتامين، واصبحت الركيزة الأساسية لتحقيق النمو الاقتصادي في كافة دول العالم.

انظر د. سيد عبدالمولى، أصول الاقتصاد، مطبعة جامعة القاهرة، ١٩٧٧، ص ٣٦٦.

وهناك أشكال متعددة للأسهم التي تصدرها شركات المساهمة، نذكر منها أسهم الامتياز والأسهم العادية والأسهم المؤجلة فضلاً عن ما يعرف بحصص التأسيس.

وتعرف الأسهم الممتازة Perference Share بأنها أسهم ذات طبيعة خاصة حيث تمنح صاحبها الحق في الحصول على ربح ثابت حتى في السنوات التي لا يتحقق فيها الربح، ويتراكم هذا الحق في الأرباح سنة بعد أخرى، ومن ثم تسمى بأسهم الامتياز التراكمية Cumulative، وقد يكون سهم الامتياز غير تراكمي Non-Cumulative بمعنى أن هذا السهم يحصل على الربح في السنوات التي يتحقق فيها هذا الربح فحسب.

وتعرف الأسهم العادية بأنها تلك الأسهم التي تمنح صاحبها الحق في الحصول على نسبة من الأرباح الصافية للشركة، في حالة تحقيق الشركة أرباح، أما في حالة خسارة الشركة أو عدم تحقيقها لأرباح فإن السهم العادي لا يحصل على أرباح، ولذلك يلاحظ أن الأرباح التي تمنح لأصحاب الأسهم العادية تختلف من سنة لاخرى في ضوء الارباح الصافية التي تحققها الشركة.

وهناك الأسهم المؤجلة Deferred shares، وهذا النوع من الأسهم غالباً ما يكون من نصيب المؤسسين حرصاً منهم للحصول على ما تبقى من أرباح بعد إجراء التوزيع على المساهمين.

وقد تحتاج شركات المساهمة بعد تكوينها أثناء مزاولتها لنشاطها إلى مبالغ جديدة، فيمكنها في هذه الحالة إما أن تطرح أسهم جديدة تعادل قيمة المبلغ المطلوب أو تطرح سندات بقيمتها.

والسند Bond عبارة عن ورقة مالية تمثل دائنيه حامله للشركة، فصاحب السند دائن للشركة بينما صاحب السهم شريك للشركة ويترتب على ذلك أن حامل السند ليس له نصيب في أرباح الشركة وإنما يتقاضى مبلغ ثابت يسمى فائدة، كما ليس له حق الاشتراك في إدارة الشركة عن طريق التصويت في الجمعية العمومية بينما حامل السهم يشارك في أرباح الشركة وإدارتها، كما يجوز للشركة سداد قيمة السندات لأصحابها قبل موعد استحقاقه ويترتب على ذلك انقضاء الدين وخروج أصحاب السندات من الشركة، وذلك على عكس الأسهم، فهم شركاء ولا يجوز للشركة إخراجهم، فضلاً عن ذلك فإن حامل السند يحصل على دينه عند انقضاء الشركة

قبل أن يحصل حامل السهم على قيمة سهمه، يرجع ذلك إلى أن حامل السند لا يتحمل أي مخاطرة في أعمال الشركة وذلك على عكس أصحاب الأسهم.

وتدار شركة المساهمة عن طريق مجلس إدارة، والذي يتم اختيار أعضائه من بين المساهمين، وتنعقد الجمعية العمومية بصفة دورية لاطلاع المساهمين على نتائج أعمال الشركة واتخاذ القرارات عن طريق طرحها في الجمعية العمومية والتصويت عليها من قبل المساهمين، ويتولى مجلس الإدارة تنفيذ القرارات التي تم الموافقة عليها في الجمعية العمومية، بل ويجوز مساءلة أعضاء مجلس الإدارة في حالة ارتكابهم لخطأ ما، وتتحدد كيفية مساءلتهم في ضوء الطبيعة القانونية لما ارتكبوه من خطأ.

وتعتبر شركات المساهمة هي الشكل القانوني الحديث لاستثمار الأموال في مختلف المجالات والأنشطة، نظراً لما تتسم به من مزايا نذكر منها[1]:

أ – قدرة شركات المساهمة على تجميع كميات كبيرة من رؤوس الأموال وبسهولة نسبية بما يمكنها من الدخول في المشروعات الإنتاجية ذات الكثافة الرأسمالية المرتفعة، وترجع سهولة جمع المال عن طريق الشركات المساهمة للأسباب الآتية:

١ – أن الأسهم التي تصدرها هذه الشركات قليلة القيمة، بحيث يستطيع كافة المدّخرون صغارهم وكبارهم الاكتتاب فيها.

٢ – أن الأسهم لا تعرض أصحابها للمخاطرة، حيث يكون المساهم مسؤولاً بقدر ما اكتتب به من أسهم، أي أن مسؤوليته محدودة.

٣ – أن الأسهم تتسم بقربها من السيولة، حيث يمكن لصاحب السهم أن يتنازل عنه للغير في أي وقت من الأوقات وبسهولة، كما له الحق في بيع الأسهم في سوق الأوراق المالية (البورصة).

ب – تتميز شركات المساهمة بطول الفترة الزمنية في ممارسة نشاطها، حيث تستمر الشركة في ممارسة نشاطها باعتبارها ذات شخصية معنوية مستقلة عن

---

(١) د. زكريا محمد بيومي، مبادئ الاقتصاد، الولاء للطبع والتوزيع، القاهرة، ١٩٩٤، ص ١٤٦، وأيضاً: د. سيد عبدالمولى، أصول الاقتصاد، مرجع سابق، ص ٣٦٦.

شخصية الشركاء، وعلى ذلك فافلاس أحد الشركاء أو تنازله عن أسهمه أو موته لا يؤثر على كيان الشركة، بل تستمر بالرغم من ذلك في ممارسة نشاطها.

وقد تعرضت شركات المساهمة لبعض الانتقادات تمثلت فيما يلي:

أ – قد يلجأ القائمين على بعض شركات المساهمة إلى الحيلة والتلاعب لسلب المدخرين أموالهم، وذلك عن طريق تكوين شركات وهمية تطرح أسهمها في السوق ثم يعمد المؤسسين إلى رفع أسعار الأسهم بصورة مصطنعة كأن يوزعوا أرباحاً صورية، حتى إذا ما تحقق الارتفاع أخذوا من بيع الأسهم رويداً رويداً فيحققون بذلك أرباحاً طائلة حتى إذا ما تخلصوا منها هبطت أسعارها وتعرض المدخرين لخسائر فادحة، ولكن يمكن إرجاع ذلك إلى قصور في التشريع التجاري وتعدد ثغراته، ولذلك يجب على المشرّع المصري أن يضع الأُطر القانونية اللازمة لمنع مثل هذه الحيل، للمحافظة على ثقة المدّخرين في شركات المساهمة والمحافظة على أموالهم.

ب – قد تعمل شركات المساهمة على التركيز والتكتل وبالتالي إقامة الاحتكارات، وهذا من شأنه أن يؤدي إلى ارتفاع الأثمان واستغلال المستهلكين، وقد انتشرت هذه الظاهرة في أعقاب الحرب العالمية الأولى في الولايات المتحدة الأمريكية، وبعض الدول الأوروبية، الأمر الذي أدى إلى القضاء على المشروعات الصغيرة واستغلال المستهلكين، مما دعى أغلب الحكومات إلى وضع التشريعات التي تمنع قيام الاحتكارات، واستغلال طبقة المستهلكين.

جـ – يتولى إدارة شركات المساهمة مجلس إدارة يتكون من عدد محدود من المساهمين، وعادةً لا يملك المساهمين الوسائل الفعّالة لمراقبة أعمال أعضاء مجلس الإدارة، وقد ينحرف بعض أعضاء مجلس الإدارة ويسوء استعمال السلطة لتحقيق مصالح شخصية دون مراعاة لمصلحة المساهمين، الأمر الذي يؤدي إلى تعثر سياسة الشركة وإخفاقها في تحقيق أهدافها.

د – تتسم آليات العمل داخل شركات المساهمة بعدم وجود رابطة مباشرة بين القائمين بالإدارة والعاملين بها، مما يؤدي إلى ضعف روح التضامن في العملية الإنتاجية، وضعف الحوافز الشخصية، الأمر الذي ينعكس في النهاية على نشاط الشركة وأهدافها.

٤ – شركات التوصية بالأسهم

تعتبر شركة التوصية بالأسهم من الشركات ذات الطبيعة المختلطة، حيث تجمع بين خصائص شركات الأشخاص وشركات الأموال، وتتكون شركة التوصية بالأسهم من شركاء متضامنون وشركاء موصون تماماً مثل شركة التوصية البسيطة، ولا تختلف عنها إلا في أن حصص الشركاء الموصين فيها تتخذ شكل أسهم قابلة للتداول تماماً مثل الأسهم في شركات المساهمة، في حين يعلق التنازل عن حصة الشريك الموصي في شركة التوصية البسيطة على رضاء الشركاء الآخرين. أما الشركاء المتضامنون في هذه الشركة، فيسري عليهم ما يسري على الشركات المتضامنين في شركات التوصية البسيطة. والقاعدة العامة أن هذه الشركات تخضع للأحكام المقررة بشأن الشركات المساهمة إلا ما استثنى بنص خاص. وعلى ذلك فإن شركات التوصية بالأسهم تأخذ من شركات الأشخاص الخصائص المتعلقة بالشركاء المتضامنين وتأخذ من شركات الأموال الخصائص المتعلقة بحصص الشركاء الموصين التي تأخذ شكل الأسهم وقابليتها للتداول دون اعتبار لشخصية الشريك الموصي المساهم.[1].

٥ – الشركة ذات المسؤولية المحدودة

تعتبر الشركة ذات المسؤولية المحدودة من الشركات ذات الطبيعة المختلطة، حيث تجمع بين خصائص شركات الأشخاص وخصائص شركات الأموال، وهذا النوع من الشركات لا يجوز أن يزيد عدد الشركاء فيها عن عدد معين، وفقاً للقانون التجاري المصري لا يزيد عدد الشركاء عن الخمسين، وتكون مسؤولية كل شريك محدودة بقيمة حصته، وتقترب هذه الشركة من شركات الأشخاص من حيث أن حصة الشركاء غير قابلة للتداول بالطرق التجارية بل يخضع تداولها لقيود معينة، فضلاً عن أن القانون يحرم عليها أن تلجأ إلى الادخار العام بطرح أسهم وسندات للاكتتاب العام، بينما تقترب هذه الشركة من شركات الأموال من حيث نظام إدارتها ومن حيث تحديد المسؤولية فيها.

---

(١) د. محسن شفيق، الوسيط في القانون التجاري المصري، القاهرة، ١٩٥٥، ص ٢٥٠.

المطلب الثاني

المشروعات التعاونية(١)

لقد سادت أوروبا في القرنين الخامس عشر والسادس عشر حركة نهضة فكرية، كان من أهم آثارها تقوية الشعور بالحرية الفردية واستغلال الطاقة البشرية، مما كان له أثره في نشر روح الفردية والديناميكية وإبراز أهمية بذل أقصى طاقة ممكنة في أعمال التجارة والمال والنجاح فيها والبحث عن الثروة والرخاء المادي، وأدت هذه الأفكار إلى ظهور النظام الرأسمالي، وكان من نتيجته تطبيق هذه الأفكار منذ فجر الرأسمالية أن ظهر سوء استغلال الطبقة العاملة وانخفاض أجورهم نظراً لتعاقدهم منفردين مع أصحاب الأعمال، وقد ساعد على استمرار هذا الوضع الاعتقاد بأن سوء توزيع الدخل القومي يعتبر شرطاً أساسياً لتكوين المدخرات ومن ثم تكوين الاستثمارات.

ونتيجة لسوء حالة الطبقة العاملة وبؤسهم، أخذ المفكرون في القرن التاسع عشر يبحثون عن حلول لرفع مستوى الطبقة العاملة ولتخليصها من الاستغلال، وظهرت الحركة التعاونية على يد روبرت أوين Robert Owen الذي يعتبر أباً للتعاون في العالم، حيث كان يستهدف نظاماً يلغي فيه الربح باعتباره دافعاً للاحتكار والاستغلال في النظام الرأسمالي.

وقد بدأت الحركة التعاونية في إنجلترا في نهاية النصف الأول من القرن التاسع عشر، حينما أقام اتباع روبرت أوين أول جميعة تعاونية استهلاكية سنة ١٨٤٤ ببلدة «روتشديل»، وقد أدى نجاح هذه الجمعية إلى انتشار ظاهرة الجمعيات التعاونية للاستهلاك في كافة أنحاء إنجلترا حتى أصبحت تتعامل مع ثلث العائلات تقريباً، بل وانتقلت إلى العديد من دول العالم، ومنها الدول العربية كما هو الحال في مصر والكويت.

---

(١) د. أحمد حسن البرعي، الحركة التعاونية في الوجهتين التشريعية والفكرية، دار الفكر العربي، ١٩٧٦.
د. كمال أبو الخير، النظم التعاونية في الدول المختلفة، مكتبة عين شمس، القاهرة، ١٩٧٦.
د. محمد حلمي مراد، أصول الاقتصاد، مرجع سابق، ص ٢٨١ – ٢٩٠.
د. سعيد النجار، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ١٨٧ – ٢٠٩.

ويمكن تعريف الجمعيات التعاونية بأنها تنظيم يضم عدد من الأعضاء بهدف القيام بعمل مشترك لتحقيق بعض المنافع وتوزيعها عليهم بطريقة أكثر عادلة من تلك التي تتبعها المشروعات الراسمالية، وقيام العامل فيه بدور المنظم.

وعلى ذلك تتفق الجمعيات التعاونية مع المشروعات الخاصة في عدم إلغائها للملكية الفردية، وتختلف عنها في تقديم طريقة جديدة لاستغلال هذه الملكية الخاصة، فضلاً عن أنها لا تهدف إلى تحقيق الربح، وإنما تقديم خدمات للأعضاء بأسعار التكلفة، ومن هنا يتضح أن النظام التعاوني يعتبر بمثابة رد فعل لمساوئ النظام الرأسمالي.

أنواع الجمعيات التعاونية:

هناك أنواع عديدة من الجمعيات التعاونية تختلف باختلاف الأغراض التي ترمي إليها. ويمكن تقسيم الجمعيات التعاونية إلى ثلاثة أنواع رئيسية، الجمعيات التعاونية الاستهلاكية، الجمعيات التعاونية الإنتاجية، والجمعيات التعاونية المهنية، وسوف نشير إلى كل نوع منها بطريقة موجزة.

أولاً: الجمعيات التعاونية الاستهلاكية:

ويقصد بالجمعيات التعاونية الاستهلاكية تلك المشروعات التي تقوم بتأليفها المستهلكين والتي يكون غرضها الحصول على السلع الكاملة الصنع أو الخدمات اللازمة لإشباع حاجاتهم مباشرة عن طريق شرائها مباشرة بالجملة، أو عن طريق إنتاجها، ثم بيعها للأعضاء أو الغير بالتجزئة وتوزيع الربح الناتج على الأعضاء في شكل عائد بنسبة مشتريات كل عضو، وهذا النوع من الجمعيات منتشرة في إنجلترا. ويتضح لنا أن هناك نوعين من الجمعيات التعاونية الاستهلاكية[1]، **النوع الأول**: جمعيات تقدم سلعاً استهلاكية كاملة الصنع كالملابس والأغذية والأثاث وغيرها، وقد اصطلاح على تسميتها بالجميعات التعاونية المنزلية، **والنوع الثاني**: جمعيات تقدم خدمات لأعضائها، وتتعدد هذه الجمعيات بتعدد الخدمات التي

(١) وقد عرف المشرع المصري الجمعيات التعاونية بموجب المادة ٥٩ من قانون التعاون المصري رقم٣١٧ لسنة ١٩٥٦، إذ تنص على أن «تعتبر جمعيات تعاونية للاستهلاك الجمعيات التعاونية التي يكون غرضها أن تبيع بالتجزئة السلع الاستهلاكية التي تشتريها أو التي تقوم بإنتاجها بنفسها أو بالتعاون مع غيرها من الهيئات التعاونية الأخرى، وكذلك ما تؤديه من خدمات».

تؤديها لأعضائها، كجمعيات بناء المساكن التعاونية وجمعيات العلاج التعاونية والجمعيات التعاونية المدرسية، والجمعيات التعاونية للنقل والمواصلات والجمعيات التعاونية الاستهلاكية قد تكون مقفلة، أي لا تبيع إلا لأعضائها، وتبيع لهم بأقل من ثمن السوق، وقد تكون مفتوحة، أي تبيع للجمهور بصرف النظر عن الانضمام إليها، وعلى ذلك فإنها تبيع بثمن السوق أو بثمن يقل عنه بعض الشيء(١).

ثانياً: الجمعيات التعاونية الإنتاجية:

ويقصد بالجمعيات التعاونية الإنتاجية تلك المشروعات التي يقوم بتأليفها العمال بهدف التخلص من سيطرة أصحاب الأعمال – ويتّسم هذا النوع من الجمعيات بأن العضو يكون فيها عاملاً وشريكاً في آن واحد، فكل عامل يساهم برأس مال خاص مما أوجده أو اقترضه ويزاول العمال بأنفسهم العملية الإنتاجية، ويتحملون مخاطرها، فيحصلون على الربح الذي كان يستولي عليه رب العمل كما يتحملون الخسارة. وتعمل على تنظيم وتنمية طاقات الإنتاج في الصناعات الحرفية والخدمات الإنتاجية وتتولى دعم هذه الصناعات فنياً واقتصادياً وإدارياً على الأخص في مجالات التمويل والتوريد والتسويق والتدريب والتنظيم والتعاقد وتنمية المصالح المشتركة لأعضاء الجمعيات. التعاونية بقصد دعم الاقتصاد القومي في إطار الخطة العامة للدولة وفي ظل المبادئ التعاونية(٢) وهذا النوع من الجمعيات منتشر في فرنسا.

ثالثاً الجمعيات التعاونية المهنية:

ويقصد بالجمعيات التعاونية المهنية «وتعرف أيضاً بالجمعيات التعاونية المساعدة»، تلك المشروعات التي يقوم بتأليفها صغار المنتجين من زراع وأرباب حرف وتجار تجزئة وتهدف إلى مواجهة الوسطاء والمرابين والتجار من خلال شراء الآلات والمعدات بأثمان أقل من تلك التي يشتري بها المشروع الصغير الذي

---

(١) عرف المشرع المصري الجمعيات التعاونية الاستهلاكية بموجب المادة رقم ٢ من القانون رقم ١٠٩ لسنة ١٩٧٥، بأنها «منظمات جماهيرية ديمقراطية تتكون طبقاً لأحكام القانون من المستهلكين للسلع والخدمات للعمل على تحقيق مطالب أعضائها اقتصادياً واجتماعياً بعقد الصلات المباشرة بين المنتج والمستهلكين.

(٢) لقد جاء هذا التعريف في المادة (١) من القانون رقم ١١٠ لسنة ١٩٧٥ بشأن التعاون الإنتاجي.

ينزل السوق منفرداً، كما أن هذه الجمعيات تقوم ببيع منتجات أعضائها بأثمان أكثر ارتفاعاً من تلك التي يستطيع هؤلاء الأعضاء البيع بها منفردين، وذلك لأن هذه الجمعيات تتمتع بإمكانيات واسعة تحقق لها المعرفة بالسوق والقيام بالدعاية اللازمة، وقد انتشرت هذه الجمعيات في جميع فروع الإنتاج وخاصة في الزراعة حيث تقوم جمعيات التعاون الزراعية إما بشراء الأسمدة والبذور والآلات، وإما ببيع المحصولات.

المبادئ التي تقوم عليها الجمعيات التعاونية:

تستند الجمعيات التعاونية إلى عدد المبادئ تحكم طريقة تكوينها وكيفية ممارستها لأنشطتها وتعاملها مع الأعضاء أو الغير، وقد ثار خلاف بين الفقهاء والمهتمين بشؤون التعاون حول تصنيف هذه المبادئ وتحديد ما يعتبر من المبادئ الأساسية وما يعتبر من المبادئ الثانوية.

وقد كان هذا الخلاف محل اهتمام الحلف التعاوني الدولي الذي أقيم عام ١٨٩٥ والذي اتّخذ مقره لندن، وقد قام الحلف بعقد عدد من المؤتمرات لبحث هذا الخلاف وكان ذلك في مؤتمره الثالث عشر في فيينا سنة ١٩٣٠، وتولت اجتماعاته إلى أن انتهى برأي قاطع في مؤتمر باريس الذي انعقد سنة ١٩٣٧ وتقرر فيه تقسيم المبادئ التعاونية إلى مبادئ أساسية ومبادئ ثانوية.

وسوف نشير لهذه المبادئ بشيء من الإيجاز للتعرف على مضمونها والوقوف على مدى أهميتها وارتباطها بالمفهوم التعاوني.

أولاً: المبادئ الأساسية:

وهي تمثل المبادئ الجوهرية التي يجب أن تتحلى بها الجمعيات التعاونية وتعتبر ركيزة العمل التعاوني وتتمثل في مبادئ أربعة، وهي مبدأ الباب المفتوح، ومبدأ ديمقراطية الإدارة، ومبدأ العائد على المعاملات والفائدة المحدودة على رأس المال، وسوف نوضح المقصود من كل منهما.

١ – مبدأ الباب المفتوح

يقصد بمبدأ الباب المفتوح، أن باب العضوية مفتوح لمن يرد الانضمام إلى الجمعية التعاونية متى توافرت فيه الشروط المطلوبة، كما أن العضو يستطيع أن ينسحب من الجمعية في أي وقت يشاء.

وعلى ذلك فإن لكل شخص الحق في أن يصبح عضواً في الجمعية إذا دفع قيمة سهم من أسهمها على الاقل، ويتمتع الاعضاء الجدد بالحقوق نفسها التي يتمتع بها الأعضاء المؤسسون، كما يحق لكل عضو الخروج من الجمعية بتحويل ماله من أسهم إلى شخص آخر بالبيع أو بالتنازل، او باسترداد قيمتها من الجمعية وفقاً لاحكام القانون ونظام كل جمعية[1]، ويترتب على هذا المبدأ أن رأس مال الجمعية يكون قابلاً للتغير دائماً.

وحكمه هذا المبدأ أن المشروعات التعاونية هدفها تحقيق مصلحة الجماعة مما يقتضي زيادة عدد المساهمين في الجمعيات التعاونية إلى أقصى حد ممكن فضلاً عما يترتب على ذلك من تخفيض النفقات العامة.

٢ – مبدأ ديمقراطية الإدارة

يقصد بمبدأ ديمقراطية الإدارة هو منح جميع الأعضاء حقوق متساوية في إدارة الجمعية التعاونية – فلكل عضو صوت واحد فقط في الجمعية العمومية بصرف النظر عن عدد الأسهم التي يمتلكها، وتختلف الجمعيات التعاونية في ذلك عن شركات المساهمة التي يتمتع فيها المساهم بعدد من الأصوات يتناسب مع ما له من أسهم. ويلاحظ أن الأعضاء بالجمعية العمومية لهم مطلق الحرية في إصدار ما يشاؤون من القرارات التي تتعلق بمصالحهم في الجمعية، وهم الذين يوجهون الأعمال فيها بما يتفق مع مصالحهم جميعاً.

٣ – مبدأ الفائدة المحدودة على رأس المال:

لا تهدف الجمعيات التعاونية إلى تحقيق الارباح، ولكن في حالة تحقيقها لأرباح فإنها لا توزعها على الاعضاء بنسبة راس مالهم كما هو الحال في شركات المساهمة، وإنما يحصل الأعضاء على جزء منها في صورة فائدة محدودة لا

(١) جدير بالذكر عدم جواز تداول أسهم الجمعيات التعاونية في بورصات الأوراق المالية، لان من يريد شراء أسهم يستطيع أن يلجأ إلى الجمعية مباشرة فتصدر له الأسهم التي يريدها بالقيمة الاسمية.

يجوز أن تزيد عن نسبة معينة، وقد حددها التشريع المصري بنسبة ٦٪ من القيمة الاسمية للسهم – وهذه الفائدة لا يجوز دفعها إلا إذا حققت الجمعية التعاونية أرباحاً.

وعلى ذلك يختلف معنى الفائدة على راس المال في الجمعيات التعاونية عن معنى الفائدة التي تتقاضاها القروض التي تأخذ غالباً صورة السندات في شركات المساهمة، فهذا النوع الأخير من السندات يستحق عليه فائدة سنوية بصرف النظر عما إذا حققت الشركة أرباحاً من عدمه، أما الفائدة المحددة الموزعة على أعضاء الجمعيات التعاونية فلا تستحق إلا إذا تحققت أرباحها، فهي إذن نسبة ثابتة من الأرباح توزع على الأسهم واتفق التعاونيين على تسميتها بالفائدة لبيان أن رأس المال في الجمعيات التعاونية يعتبر أجير يتقاضى أجر خدمته، ولا يرمي إلى المشاركة في الأرباح بقصد تحقيق أكبر قدر منها[١].

٤ – مبدأ العائد على المعاملات:

أوضحنا من قبل أن الجمعيات التعاونية لا تهدف إلى تحقيق الربح، بل تسعى جاهدة إلى تقديم خدماتها للأعضاء بأسعار التكلفة من خلال مجموعة من الخطوات، أهمها إلغاء الوسيط، وهذا ما عبر عنه الفيلسوف الفرنسي شارل فورنيه من أن التعاونيات تحل محل الوسيط Middle Man بين تاجر الجملة أو المنتج من ناحية، والمستهلك في الجمعيات التعاونية من ناحية أخرى، وبمعنى آخر أن التعاون قائم على حذف الوسيط ولذلك يتوفر لأعضاء الجمعية التعاونية أرباحاً وهي عبارة عن المقابل الذي كان يحصل عليه الوسيط. وتقوم الجمعيات التعاونية بتوزيع هذا الربح على الأعضاء على أساس نسبة تعاملهم معها، أي بصفتها عائد على المعاملات.

وعلى ذلك تقوم الجمعيات التعاونية بتوزيع أرباحها الصافية على النحو التالي:

أ – تكوين احتياطي للجمعية التعاونية.

---

(١) د. حلمي مراد، أصول الاقتصاد، مرجع سابق، ص ٢٨٥.

ب - دفع الفائدة المحدودة على رأس المال.

جـ - الإنفاق على الخدمات الاجتماعية التي تقدمها الجمعية لأعضائها بنسبة جهودهم في الجمعية سواء تمثل هذا الجهد في نسبة مشترياتهم من الجمعيات التعاونية الاستهلاكية، أو نسبة عملهم في الجمعيات التعاونية للإنتاج[1].

ثانياً: المبادئ الثانوية:

وتشمل المبادئ الثانوية على ثلاثة مبادئ وهي التعامل بالنقد، الحياد السياسي والديني، نشر التعليم والثقافة التعاونية، وسوف نوضح بإيجاز هذه المبادئ.

١ - التعامل بالنقد:

يقصد بالتعامل بالنقد هو تقديم الخدمات للأعضاء مقابل الدفع الفوري، وقد أخذت جمعية روتشيديل بهذا المبدأ، وكان سبباً لنجاحها وانتشارها. والحكمة من هذا المبدأ أن البيع بالنسيئة أي بثمن مؤجل يؤدي إلى رفع الأسعار أو انخفاض قيمة الفائدة التي توزع على أعضاء الجمعيات، درءاً للمخاطر التي قد تتعرض لها الجمعيات بسبب عدم الوفاء فضلاً عن أن البيع بالنسيئة يشجع العامل على الاستدانة مما يؤدي إلى ارتباك حالتهم[2].

ورغماً عن ذلك فقد اضطرت بعض الجمعيات التعاونية إلى الخروج على هذا المبدأ في أحوال معينة ولاعتبارات شخصية أو سوقية، وتتمثل هذه الاعتبارات فيما يلي:

أ - أن مقدرة بعض الأفراد على دفع ثمن مشترياتهم ليست متعادلة طوال العام، مما يتعذر معه مطالبتهم بالدفع الفوري، في أي وقت من العام، مثال ذلك فئة المزارعين الذين لا تتوافر لديهم سيولة نقدية إلا في أوقات الحصاد، ولذلك تقبل بعض الجمعيات البيع بالنسيئة مراعاة لهذه الظروف.

---

(١) د. عبدالهادي النجار، مبادئ علم الاقتصاد، مكتبة الجلاء الجديدة بالمنصورة، ١٩٨٢، ص ٢٤٨.

(٢) د. زكريا بيومي، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ١٦١.

ب - ارتفاع أسعار بعض السلع المعمرة مثل الأجهزة الكهربائية أو الأثاث أو الآلات، مما يتعذر معه للعضو أن يدفع ثمنها دفعة واحدة، فتقبل بعض الجمعيات البيع بالنسيئة تيسيراً على الأعضاء.

جـ - قد تلجأ بعض الجمعيات التعاونية إلى البيع بالنسيئة لاعتبارات سوقية وأهمها مجاراة الأساليب المتبعة في التجارة بصفة عامة ومنافسة التجار في السوق.

٢ - الحياد السياسي والديني

تلتزم الجمعيات التعاونية بعدم الحيدة عن الهدف الذي أنشئت من أجله وهو تقديم خدمات للأعضاء، ومن ثم يتعين على الجمعيات التعاونية أن تتسم بالحياد السياسي والديني، أي عدم الانتماء إلى حزب معين أو جماعات دينية معينة، ومن مظاهر ذلك أيضاً ألا تقتصر العضوية فيها على أفراد ينتمون إلى مذهب وديني معين أو لهم آراء سياسية معينة، وهذا يتوافق مع مبدأ الباب المفتوح والذي أشرنا إليه من قبل.

٣ - نشر التعليم والثقافة التعاونية

لقد برزت أهمية نشر التعليم والثقافة التعاونية مع إنشاء أول جمعية تعاونية في روتشديل، حيث أقر روادها بأهمية التعليم، وتضمن دستورهم نصاً صريحاً على ذلك، وقد خصصوا نسبة ٢,٥٪ من صافي الربح للإنفاق على هذا النوع من التعليم.

ولم تقتصر مهمة نشر التعليم والثقافة التعاونية على الجمعيات فقط، بل قامت حكومات بعض الدولة بهذه المهمة كمصر والهند وسيلان، وعلى ذلك أنشئت المدارس والمعاهد التدريبية لتدريس التعاون من الناحيتين العلمية والعملية.

* * *

المطلب الثالث

المشروعات العامة Public Entreprises

يقصد بالمشروعات العامة تلك المشروعات التي تملكها وتديرها الدولة أو أحد هيئاتها العامة بقصد تحقيق مصلحة عامة، أي تقوم الدولة بدور المنظم لهذه المشروعات سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، وهذا النوع من المشروعات لا يهدف إلى تحقيق أكبر ربح ممكن كما هو الحال في المشروعات الخاصة، فكثيراً ما تكتفي بتغطية نفقات الإنتاج، بل قد تبيع منتجاتها بأثمان تقل عن نفقة الإنتاج، وفي هذه الحالة يكون الغرض اجتماعياً هو حماية الطبقات الفقيرة من الاستغلال، وقد يكون الغرض مالياً أي الحصول على موارد للخزانة العامة كاحتكار بعض الحكومات لإنتاج السجائر، وقد يكون الغرض اقتصادياً وهو عندما يحجم الأفراد عن الدخول في بعض فروع الإنتاج الهامة لأنها تحتاج إلى أموال طائلة لا يستطيع الأفراد تقديمها أو لأنها لا تدر ربحاً كبيراً، وعندئذ تتدخل الدولة وتقيم مشروعاً عاماً في هذا المجال لتوفير متطلبات أفراد المجتمع، وقد يكون الغرض سياسياً أو عسكرياً كإنشاء مصانع الأسلحة والذخيرة[١].

ونتيجة لذلك فإن الحكم على نجاح هذه المشروعات العامة يكون من خلال تحقيق الأهداف الاجتماعية والاقتصادية والسياسية التي أدّت إلى إنشاء هذه المشروعات العامة، وذلك على العكس من المشروعات الخاصة فالحكم على نجاحها يكون أساساً من خلال معدل الربح الذي تحققه هذه المشروعات[٢].

وقد انتشرت المشروعات العامة في الدولة الرأسمالية على إثر حركة التأميمات التي أعقبت الحرب العالمية الثانية، بغرض ضمان الاستقرار الاقتصادي، وضمان نمو مضطرد في الناتج القومي، وبهدف محاربة البطالة والتضخم وتحقيق التشغيل الكامل وحماية الطبقات العاملة من استغلال رأس المال وخاصة في حالة الاحتكارات.

(١) د. زكريا بيومي، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ١٦٧.

(٢) د. السيد عبدالمولى، أصول الاقتصاد، مرجع سابق، ص ٣٧٢.

كما أن انتشار النزعات الاشتراكية أدى إلى اتساع نطاق المشروعات العامة، فالقطاع العام يشكل ما يعرف بالقطاع الاشتراكي، بل إن الاشتراكية الماركسية تتلخص في إلغاء الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، أي في إحلال القطاع العام محل القطاع الخاص، ولذلك يشكل القطاع العام في الاقتصاديات الشيوعية الاقتصاد القومي في مجموعه.

ومع بداية السبعينات من القرن العشرين اتجهت الحكومات سواء في الدول الرأسمالية أو الاشتراكية إلى إعادة النظر في دور الدولة في الحياة الاقتصادية، وعملت على تقليص دور الدولة المتدخلة في المجال الاقتصادي لإفساح المجال للقطاع الخاص لكي يقوم بدور تنموي في الاقتصاد القومي. إدراكاً منها إلى أن القطاع الخاص أكفأ من الدولة في إدارته للمشروعات المختلفة مما يسهم في توفير وتحسين إدارة هذه المشروعات، ويزيد بالتالي من معدلات النمو الاقتصادي.

وكان السبيل إلى ذلك هو انتهاج سياسة الخصخصة أي تحويل المشروعات العامة إلى مشروعات خاصة، وقد اتبعت الكثير من الدول هذه السياسة كأحد أهم السياسات التي تمكن الحكومات من إعادة هيكلة اقتصادها القومي[1].

أنواع المشروعات العامة

تتعدد أنواع المشروعات العامة من حيث ملكيتها وإدارتها، ويمكن أن نميز في هذا الصدد بين ثلاثة أنواع وهي:

أولاً : المشروعات العامة المباشرة وهي ما تعرف «بالريجي».
ثانياً: المشروعات العامة المستقلة.
ثالثاً: المشروعات المختلطة.

وسوف نتعرّف على كل نوع منها بشكل موجز.

---

(١) للتعرف على الخصخصة وأسبابها وأساليبها، انظر الفصل الخاص بها من هذا المؤلف.

أولاً المشروعات العامة المباشرة[1]، وهي ما تُعرف «بالريجي»

وهذا النوع من المشروعات العامة يتميز بأن الدولة تجمع بين ملكيته وإدارته، حيث تنفرد الدولة بتقديم رأس المال اللازم لإقامة المشروع، وتتولى إدارتهَ بواسطة ممثلين لها، أي عن طريق موظفيها وتحت مسؤوليتها، فتتحمل مخاطرة مقابل الحصول على إيراداته - وعلى ذلك فإن إيراداته ونفقاته تندمج في ميزانية السلطة العامة القائمة به، غير أن بعض هذه المشروعات قد يكون لها ميزانية ملحقة، بغرض منح المشروع قدراً من الاستقلال المالي والإداري، مثال ذلك المصالح الحكومية التي تباشر نشاطاً اقتصادياً.

وهذا النوع من المشروعات لا يتمتع بشخصية قانونية مستقلة لأنه يعتبر جزء من الشخص المعنوي العام، وتأخذ غالبية الدول بهذا النوع من المشروعات العامة في الأنشطة والمجالات الهامة والتي تقوم بإشباع حاجات ضرورية لكافة أفراد المجتمع، مثال ذلك توزيع المياه والكهرباء والغاز والمشروعات التي لا تتفق طبيعتها مع نظام الملكية الخاصة، ويلزم خضوعها لإشراف ورقابة الحكومة مثل مشروعات إنتاج الأسلحة والذخائر وسك النقود.

وقد تعرضت المشروعات العامة المباشرة لعدد من الانتقادات، نذكر أهمها:

١ - يأخذ على المشروعات العامة المباشرة خضوعها للقواعد والإجراءات الإدارية التي تتسم بالروتين الحكومي والبطيء في إصدار القرارات وتنفيذها، فضلاً عن سيطرة التيارات السياسية عليها في صورة زيادة أجور العاملين أو التوسع في عددهم، كما تفتقر هذه المشروعات إلى وجود حافز على الإنتاج.

٢ - ضعف الرقابة والإشراف المالي على هذا النوع من المشروعات لأن إيراداتها ونفقاتها تندرج في الميزانية العامة للدولة، مما يصعب تقدير حالة المشروع المالية.

---

(١) د. رفعت المحجوب، الاقتصاد السياسي، مرجع سابق، ص ٥٣١.

ولا شك أن كل هذه الانتقادات صحيحة وتعبر عن الواقع الذي تعاني منه مثل هذه المشروعات، إلا أنه يمكن التغلب على كثير من هذه الانتقادات عن طريق منح المشروع العام استقلالاً مالياً بأن يكون له ميزانية مستقلة عن ميزانية الدولة، حتى يمكن تقدير حالة المشروع المالية، فضلاً على منحه استقلالاً إدارياً يفسح له المجال لاتخاذ قراراته بعيداً عن قواعد الإدارة الحكومية والتيارات السياسية، ويعرف هذا النوع من المشروعات بالمشروعات العامة المستقلة، وسوف نتناول هذا النوع من المشروعات العامة للتعرف على فحواه.

ثانياً: المشروعات العامة المستقلة

وهذا النوع من المشروعات العامة يتكون من رأس مال عام، ولكن نظراً للطبيعة الاقتصادية للنشاط الذي تمارسه هذه المشروعات، فإنها تمنح شخصية قانونية مستقلة عن الدولة، تخولها قدراً من الاستقلال المالي والإداري، ومن مظاهر الاستقلال المالي لهذه المشروعات هو أن يكون لها ميزانية ملحقة بالميزانية العامة للدولة أو ميزانية مستقلة[1]. ومن مظاهر الاستقلال الإداري خضوعها لأحكام وقواعد تختلف عن تلك التي تخضع لها المشروعات العامة المباشرة، فعادةً ما تخضع لأحكام وقواعد القانون الخاص.

والمشروعات العامة المستقلة يتم إنشاءها عن طريق التأميم كما هو الحال في كثير من دول العالم في أعقاب الحرب العالمية الثانية، وأما عن طريق تمويل الدولة لهذه المشروعات ابتداءًا – ويمكن أن نشير إلى التطبيق العملي لهذا النوع من المشروعات العامة المستقلة في الاقتصاد المصري بالإشارة إلى شركات القطاع العام وشركات قطاع الأعمال.

١ – شركات القطاع العام

ويعرف هذا النوع من المشروعات العامة المستقلة في مصر باسم شركات

(١) للتعرف على أحكام الميزانية الملحقة والميزانية المستقلة، انظر مؤلفنا الوسيط في المالية العامة، منشورات جامعة الكويت، ص ٤٨٩ – ٤٩٢.

القطاع العام، ويحكم شركات القطاع العام حالياً القانون رقم ٩٧ لسنة ١٩٨٣ بشأن هيئات القطاع العام وشركاته، وقد عرف المشرع بموجب المادة ١٧ من هذا القانون شركات القطاع العام «بأنها وحدة تقوم على تنفيذ مشروع اقتصادي وفقاً للسياسة العامة للدولة وخطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية ويجب أن تتخذ شكل شركة مساهمة.

وقد حدد المشرع صور شركات القطاع العام بموجب المادة ١٨ من القانون، حيث تعتبر شركة قطاع عام في حالتين:

الحالة الأولى: انفراد شخص عام بملكية رأس مالها أو ساهم فيها مع غيره من الأشخاص العامة.

الحالة الثانية: كل شركة يساهم فيها شخص عام أو أكثر مع أشخاص القانون الخاص بشرط أن يصدر قرار من رئيس الجمهورية باعتبارها شركة قطاع عام.

وفي هذه الحالة الاخيرة يشترط لاعتبار الشركة من شركات القطاع العام أن تكون مساهمة الشخص العام بمقدار ٥١٪ من رأس مال الشركة كحد أدنى.

٢ – شركات قطاع الأعمال[(١)]

في إطار اتباع الحكومة المصرية لسياسة الإصلاح الاقتصادي، حرص المشرّع المصري على توفير النظام القانوني الكامل لعمل شركات القطاع العام بإصدار القانون رقم ٢٠٣ لسنة ١٩٩١ والخاص بشركات قطاع العام. ونصت المادة الثانية من قانون الإصدار على أن تحل الشركات القابضة Halding Companys محل هيئات القطاع العام كما تحل الشركات التابعة محل الشركات التي تشرف عليها هذه الهيئات اعتباراً من تاريخ العمل بهذا القانون ودون حاجة إلى أي إجراء آخر، وتنتقل إلى الشركات القابضة والشركات التابعة لها بحسب الأحوال كافة هيئات القطاع العام وشركاته الملغاة من حقوق (بما فيها حق الانتفاع والإيجار)، كما تتحمل جميع التزاماتها وتسأل مسؤولية كاملة عنها.

---

(١) د. زكريا بيومي، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ١٧٨، ١٧٩.

ويسري فيما لم يرد بشأنه نص خاص في قانون قطاع الأعمال العام وبما لا يتعارض مع أحكامه نصوص قانون الشركات المساهمة ذات المسؤولية المحدودة الصادر بالقانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١.

ويصدر بتأسيس الشركة القابضة قرار من رئيس مجلس الوزراء بناء على اقتراح وزير قطاع الأعمال العام، ويكون رأسمالها مملوكاً بالكامل للدولة أو للأشخاص الاعتبارية العامة.

وتعتبر شركة تابعة في تطبيق أحكام القانون الشركة التي يكون لإحدى الشركات القابضة ٥١٪ من رأس مالها على الأقل، فإذا اشترك في هذه النسبة أكثر من شركة من الشركات القابضة أو الأشخاص الاعتبارية العامة أو بنوك القطاع العام، يصدر رئيس مجلس الوزراء قراراً بتحديد الشركة القابضة التي تتبعها هذه الشركة، وتتخذ الشركات القابضة والشركات التابعة شكل شركة المساهمة.

ويتضح مما تقدّم أن المشرّع المصري أراد أن يتواكب من مرحلة التحول الاقتصادي التي تمر بها الدولة في منح شركات القطاع العام مزيداً من الحرية في ممارسة أنشطتها بهدف تدعيم دورها في زيادة معدلات تنمية الاقتصاد القومي.

ثالثاً : المشروعات المختلطة

يقصد بالمشروعات المختلطة تلك المشروعات التي يتكون رأس مالها من رأس مال عام تعرفه الدولة ورأس مال خاص تقدمه الأفراد أو الشركات الخاصة، ولذلك يعرف باسم شركات الاقتصاد المختلطة.

وهذا النوع من المشروعات يأخذ أحد أشكال ثلاثة هي الامتياز والمشاطرة وشركات الاقتصاد المختلط، وسوف نشير إلى كل شكل من أشكال المشروعات المختلطة بطريقة موجزة.

١ – الامتياز Concession

يمكن تعريف الامتياز بأنه عقد تعهد بمقتضاه الدولة إلى الأفراد أو أحد الشركات الخاصة، باستغلال مرفق عام ذو طبيعة اقتصادية خلال فترة زمنية معيّنة.

وبموجب هذا العقد يقوم الملتزم بالمشاركة في إدارة المرفق العام، واستغلاله على نفقته ويتحمل مخاطرة كلها أو جزءًا منها، وفي هذه الحالة الأخيرة تتحمل الإدارة الجزء الآخر، ومعنى ذلك أن الملتزم يقوم بدور المنظم والإدارة معاً، ويقتصر دور الدولة على مراقبة الملتزم في استقلاله لهذا المرفق عن طريق اشتراط شروط معينة عند منح عقد الامتياز – وقد تكون هذه الشروط لمصلحتها أو مصلحة جمهور المتعاملين مع هذا النوع من المرافق أو مصلحة العاملين به.

وقد تتعلق الشروط الواردة في عقد الامتياز بالثمن الذي يتقاضاه الملتزم من المتعاملين معه أو نوع الخدمة، وقد يكون على الملتزم أن يشرك السلطة العامة في أرباحه في حدود معينة.

ومثال ذلك ما كانت عليه شركة النور والمياه بالإسكندرية وشركة ترام القاهرة من ضمن هذا النوع من المشروعات قبل انتهاء فترة امتيازها وأيلولتها للسلطة العامة أو المحلية، وكذلك أيضاً الشركات القديمة التي كانت تتولى قبل سنة ١٩٣٧ السكك الحديدية الفرنسية من تسيير عدد معين من القطارات يومياً على كل خط.

ولا شك أن نظام الامتياز يزيل عن كاهل الدولة عبء إدارة بعض المرافق ذات الطابع الاقتصادي، كما يمكنها من تطبيق أحكام القانون الخاص في إدارة مرفق عام عن طريق الملتزم في معاملته مع الجمهور، مع عدم الإخلال بحق الدولة في الرقابة والإشراف على الملتزم في استغلاله لهذا المرفق.

إلا أن هناك بعض الانتقادات التي وجهت إلى نظام الامتياز تمثلت فيما يلي:

١ – أن عدم الدّقة في تحرير قائمة الشروط في عقد الامتياز من شأنه أن يثير العديد من الخلافات بين الملتزم والسلطة العامة، الأمر الذي ينعكس سلباً على المصلحة العامة أو مصلحة المتعاملين مع الملتزم...

٢ – قد تتضمن قائمة الشروط التزام الدولة بتقديم الإعانات المالية للملتزم، مما يثقل أعباء الخزانة العامة، أي تتحمل الدولة عبء مالي دون أن تشارك مشاركة فعلية في إدارة المرفق.

٣ – قد يتعذّر على السلطاعت العامة أعمال الرقابة على الملتزم في استغلاله للمرفق العام في كثير من الأحيان، أو تحمل الدولة لنفقات باهظة للقيام بالدور الرقابي.

٤ – عقد الامتياز محدد بفترة زمنية محددة، وإذا ما اقترب موعد انتهاء العقد، تراخى الملتزم بالقيام بما هو ضروري للمحافظة على أداء المرفق العام، مما يؤثر على جودة الخدمات التي تقدم للمتعاملين، الأمر الذي يدفع الدولة أو السلطة العامة المتعاقدة إلى إنهاء العقد عن طريق التأميم.

٢ – مشروع المشاطرة

يعرف مشروع المشاطرة أو مشاطرة الاستغلال، بأن السلطة العامة تقوم بوظيفة المنظم وتقدم رأس المال وتستولي على الأرباح وتتحمل الخسائر، على أن يعهد بإدارة المشروع إلى المدير الذي قد يكون فرداً أو شركة تقوم بالاستغلال المباشر نظير أجر أو جزء من الأرباح يحسب على أساس الأرباح أو الوفورات التي يحققها أو التحسينات الفنية، وتهدف السلطة العامة من ذلك إيجاد الحافز الشخصي في المشروع العام، وقد انتشر هذا النوع من المشروعات المختلطة منذ أكثر من نصف قرن.

٣ – شركات الاقتصاد المختلط(١)

تعتبر مشروعات الاقتصاد المختلط صورة من صور تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، وتأخذ هذه المشروعات شكل شركات المساهمة تشترك فيها السلطة العامة مع الأفراد في تكوين رأس مالها وفي تكوين مجلس إدارتها.

وهذا النوع من الشركات تكون المشاركة في الإدارة بنفس نسبة المشاركة في رأس المال، ولذلك تحرص السلطات العامة في الدولة أن تساهم في هذه المشروعات بأكثر من ٥٠٪ من رأس المال حتى تكون لها الغالبية في مجلس الإدارة، على أنه لا

---

(١) د. زكريا بيومي، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ١٧١، ١٧٢.
د. رفعت المحجوب، الاقتصاد السياسي، مرجع سابق، ص ٥٢٢، ٥٣١.
د. عبدالهادي النجار، مبادئ علم الاقتصاد، مرجع سابق، ص ٢٤٦.

يوجد ما يمنع من أن تحتفظ الدولة لنفسها بنسبة معينة في مجلس الإدارة وتعيين رئيس مجلس الإدارة ولو لم تكن مالكة لأكثرية الأسهم، وفضلاً عن مشاركة السلطة العامة في الإدارة فإنها تشترك في الأرباح وتتحمل المخاطرة، أي أنها تقوم مع الأفراد بدور المنظم، وعادة ما يكون الهدف الأساس الذي تسعى إليه الدولة عن طريق شركات الاقتصاد المختلط هو المشاركة في إدارة المرفق العام.

ويمتاز هذا النوع من المشروعات المختلطة بعدد من المميزات يمكن إجمالها فيما يلي:

١ - يحقق هذا النوع من المشروعات للدولة رقابة داخلية بعكس نظام الامتياز الذي تتوافر معه رقابة خارجية فقط، ويشترك في الإدارة كل من ممثلوا السلطة العامة وممثلوا الشركات الراسمالية، وغالباً ما تكون السيطرة للسلطة العامة.

٢ - تخضع هذه الشركات لأحكام القانون التجاري ولا تطبق عليها قواعد القانون العام في علاقتها مع موظفيها وعملائها.

٣ - توفير أموال السلطات العامة، حيث تشارك السلطات العامة بجزء من رأس مال المشروع، كما أن مشاركة الدولة للأفراد في تحمل مخاطرة هذه المشروعات، من شأنه أن يخفف من عبء تحمل المخاطرة بأكملها، فضلاً عن أنه يبث الثقة في نفوس الأفراد خاصة في الحالات التي يترددون فيها عن تكوين هذه المشروعات.

٤ - تأخذ هذه الشركات بأنظمة مالية تتسم بالبساطة والوضوح بالمقارنة بقواعد الميزانية العامة للدولة.

وقد عرفت مصر هذا النوع من المشروعات، ومنها شركة الحديد والصلب وشركة الخزف والصيني، وقد أخذ هذا النوع من المشروعات في الانتشار بصورة أكثر اتساعاً في أعقاب اتباع سياسة التصحيح الاقتصادي التي اتبعتها مصر مؤخراً.

المبحث الثاني
اتجاهات المشروعات

تهدف المشروعات المختلفة إلى اتباع أفضل السبل لتحقيق أهدافها ألا وهو أكبر ربح ممكن، وهي في سبيل ذلك قد تتجه نحو التخصص في مجال أو نشاط اقتصادي واحد، كما قد تتجه إلى التوطن أي تجمع المشروعات التي تعمل في المجال الواحد في مكان واحد، أو تتجه إلى التركز أي تجمع عدد من المشروعات التي تعمل في صناعة معينة في مشروع واحد، وأخيراً قد تتجه إلى إقامة تكتلات عن طريق إبرام اتفاقات بين المشروعات الكبيرة، ولا شك أن اختيار المشروع لاتجاه من هذه الاتجاهات أو أكثر من شأنه أن تمكنه من تقوية مركزه الإنتاجي والسوقي، وسوف نتناول بصورة موجزة هذه الاتجاهات الأربعة، وذلك في مطالب أربعة على النحو التالي:

المطلب الأول : التخصص

المطلب الثاني: التوطن.

المطلب الثالث: التركز.

المطلب الرابع: التكتل.

المطلب الأول
التخصص

يقصد بالتخصص[1]، اختيار المشروع لسلعة واحدة يقوم بإنتاجها من مجموعة السلع التي كان يقوم بإنتاجها – بهدف إتقان إنتاجها، نظراً لأن زيادة درجات التخصص أو ما يعرف بالتقسيم الفني للعمل يؤدي إلى زيادة مهارة اليد العاملة وابتكار الآلات ورفع مستوى الكفاءة الإنتاجية، وتخفيض تكاليف الإنتاج.

---

(١) يفضل البعض تسميته بالتخصص النوعي ليقابل التخصص المكاني الذي يعرف بالتوطن، انظر د. رفعت المحجوب، الاقتصاد السياسي، مرجع سابق، ص ٥٤٤.

مثال ذلك صناعة نسج القطن تتطلب عدد من العمليات الإنتاجية السابقة عليها مثل (الحلج والغزل) والتخصص هنا، أن يكتفي المشروع الإنتاجي على اختيار عملية واحدة فقط، ويقوم بها تاركاً العمليات الأخرى لمشروعات أخرى، وهذا ما يعرف بالتخصص الرأسي[1]، ويلاحظ أن هذا التقسيم يعني تقسيم صناعات يتوقف بعضها على بعض، وذلك على عكس التخصص الأفقي الذي يعني تقسيم صناعات لا يتوقف بعضها على بعض، مثال ذلك أن يتخصص مشروع في إنتاج نوع واحد من النسيج، كنسيج القطن مثلاً، تاركاً الأنواع الأخرى من النسيج (الصوف والحرير) إلى مشروعات أخرى، وقد تزداد درجة التخصص بأن يقرر المشروع إنتاج نوع واحد من نسيج القطن كالنسيج الرفيع تاركاً الأنواع الأخرى من نسيج القطن (المتوسط والغليظ) إلى مشروعات أخرى وهكذا...

وفي الواقع أن التخصص في الإنتاج يعد أحد أنواع تقسيم العمل التي تحقق العديد من الفوائد والمزايا للمشروع المتخصص أهمها زيادة الكفاءة الإنتاجية للمشروع وانخفاض تكاليف الإنتاج، وهي ما تعرف بالوفورات الداخلية لأنها تعود إلى ذات التنظيم الداخلي للمشروع، إلا أن شروط نجاح تقسيم العمل يجب أن تتوافر هنا وأهمها اتساع السوق لاستيعاب حجم الإنتاج الكبير الذي ينتج إلى اتجاه المشروعات نحو التخصص.

المطلب الثاني

التـــوطـــن

يقصد بالتوطن هو تجمع عدد من المشروعات التي تعمل في المجال الواحد في منطقة معينة ويعرف التوطن على أنه نوع من التخصص الإقليمي في ممارسة نشاط اقتصادي معين، ومثال ذلك توطن صناعة الغزل والنسيج في الوجه البحري وتوطن صناعة السكر في مصر في الوجه القبلي، وتوطن صناعة الاسمنت في منطقة حلوان وطرة بمصر، وعلى المستوى الدولي نجد توطن صناعة الحرير بمدينة ليون والمنسوجات القطنية والصوفية بمدينة ليل، وهكذا.

(١) د. رفعت المحجوب، الاقتصاد السياسي، مرجع سابق، ص ٥٤٢ - ٥٤٥.

أسباب التوطن

يمكن إرجاع أسباب التوطن إلى عدد من العوامل تتمثل فيما يلي:

١ – القرب من توافر عناصر الإنتاج، حيث تتوطن المشروعات بالقرب من توافر عناصر الإنتاج التي تعتمد عليها في العملية الإنتاجية، وهذا من شأنه أن يؤدي إلى الاقتصاد في نفقات نقل هذه العناصر، كما أنه يحول دون تلف المواد المستخدمة في المشروع، مثال ذلك توطن صناعات حفظ الأسماك وتجفيفها في الموانئ نظراً لصعوبة نقل الأسماك بسبب ما يلحقها من تلف سريع، وتوطن صناعة المعادن بالقرب من مناجم الحديد والفحم لتجنب نفقات نقل المواد الأولية من أماكن استخراجها إلى أماكن تصنيعها.

٢ – القرب من الأسواق، حيث تتوطن المشروعات بالقرب من أسواق تصريف منتجاتها، وهذا من شأنه أن يؤدي أيضاً إلى الاقتصاد في نفقات نقل السلع المنتجة إلى الأسواق، ويلاحظ هنا أن الظروف الطبيعية كالمناخ وقيام مساقط المياه قد تحتم التوطن في مكان بعيد عن السوق، وفي جميع الأحوال يجب على المنظم للمشروع أن يفاضل بين التوطن بجوار عوامل الإنتاج أو بجوار السوق، أي يوازن بين نقل عوامل الإنتاج ونقل المنتجات إلى السوق من حيث قابلية كل منها إلى الانتقال ومن حيث نفقة الانتقال وأصبحت هذه القرارات تأخذ بعد إجراء دراسات دقيقة تعرف بدراسات الجدوى الاقتصادية للمشروعات.

٣ – توطن المشروعات في منطقة معينة نظراً لتوافر الظروف المناخية الملائمة، حيث يلاحظ أن بعض الصناعات تتطلب ظروفاً مناخية معينة، ومثال ذلك صناعة الغزل والنسيج التي تستلزم درجة معينة من الرطوبة.

٤ – توطن المشروعات في منطقة معينة قد يرجع إلى عوامل تاريخية أساسية معينة، وعلى سبيل المثال توطن مشروعات صناعة الأثاث في دمياط وهذا يرجع إلى عوامل تاريخية وهو احتراف كثير من أهالي المنطقة لهذه المهنة، كما تتوطن المشروعات الصناعية في مدينة العاشر من رمضان ومدينة السادس من أكتوبر نظراً لتشجيع الحكومة لإقامة المشروعات الصناعية في هذه المدن من خلال

تقرير فترات إعفاء ضريبي أو تقديم أراضي بأسعار منخفضة، وهذا يرجع إلى عوامل سياسية، ويترتب على ذلك تحقيق الاستقرار السياسي والاقتصادي في الدولة.

مزايا التوطن:

يحقق التوطن عدد من المزايا تتمثل فيما يلي:

١ – يؤدي التوطن إلى احتراف كثير من أهالي المنطقة لهذه المهنة، وهذا يعني توافر اليد العاملة المدربة في هذه المنطقة وبأجور ملائمة، ومثال ذلك توطن صناعة الساعات في سويسرا، يرجع إلى عدد من الأسباب أهمها احتراف كثير من السويسريين لهذه الصناعة، وبالتالي إتقانهم لها.

٢ – يؤدي التوطن إلى اتساع السوق، نظراً لأن تجمع عدد كبير من العمال في منطقة واحدة، يؤدي إلى سهولة تقسيم الصناعة الواحدة إلى عدة صناعات تمثل كل منها مرحلة معينة من مراحل إنتاج السلعة، ومثال ذلك نجد أن توطن صناعة القطن في منطقة معينة من شأنه أن يؤدي إلى إيجاد الصناعات المكملة لها مثل صناعة الحلج والغزل والنسيج والتلوين وغيرها، ويترتب على ذلك أن كل صناعة تشكل منفذاً للصناعات الأخرى.

٣ – يؤدي التوطن إلى إقامة كثير من المنشآت الحكومية والمالية والتجارية، مثل تعبيد الطرق ووسائل المواصلات والبنوك ومكاتب المحاسبة والمكاتب الهندسية، ومنافذ بين المواد الأولية اللازمة للصناعة، وبالتالي يمكن للمشروعات أن تحصل على كل هذه الخدمات بأسعار منخفضة.

٤ – يؤدي التوطن إلى تخفيض نفقات النقل، سواء نقل المواد الأولية من أماكن بيعها إلى المشروعات المتوطنة أو نقل السلع المنتجة إلى الأسواق. ولا شك أن كل هذه المزايا التي تتحقق نتيجة توطن عدد من المشروعات التي تعمل في المجال الواحد تؤدي إلى انخفاض تكاليف الإنتاج ورفع الكفاءة الإنتاجية، وتعرف هذه المزايا بالوفورات الخارجية External Economies.

عيوب التوطن:

قد وجه إلى التوطن بعض الانتقادات تمثلت فيما يلي:

١ - أن توطن عدد من المشروعات التي تعمل في المجال الواحد في منطقة معينة، يهدد هذه المنطقة بحدوث أزمات اقتصادية، فإذا ما أصابت المشروعات المتوطنة أزمة ما تمثلت في نقص الطلب على منتجاتها، فإن الأزمة تعم جميع فروع الإنتاج بالمنطقة، فتنتشر البطالة ويعم الكساد في كافة الحياة الاقتصادية. فإذا كان هذا النقد صحيح ولكن يمكن الرد عليه بانه في حالة حدوث أزمة فانها تشمل جميع فروع الإنتاج داخل منطقة التوطن وغيرها من المناطق.

٢ - أن التوطن من شأنه أن يؤدي إلى زيادة الطلب على المساكن مما يؤدي إلى ارتفاع أسعارها وحدوث أزمة مساكن، ويمكن أيضاً الرد على هذا النقد، بأن نقابات العمال وبعض المشروعات المتوطنة تعمل جاهدة على توفير العدد الملائم من المساكن لسد حاجة العمال وضمان توفير حد أدنى ملائم للمعيشة.

المطلب الثالث

التركز

يقصد بالتركز هو اتجاه عدد من المشروعات التي تعمل في المجال الواحد إلى التجمع في مشروع واحد أو مشروعات قليلة، وذلك بدلاً من العمل في ظل مشروعات صغيرة، وذلك للاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير وكبر حجم المشروعات، وهذا ما يتفق مع رأي المدرسة الماركسية التي ترى أن المشروعات الرأسمالية تميل إلى التركز بصفة مستمرة محاولة السيطرة على السوق مما يؤدي إلى اختفاء صغار المنتجين والدخول إلى مرحلة الاحتكار التي تحقق للمشروعات الكبيرة أكبر ربح ممكن. إلا أن الكتاب الرأسماليين، يشككون في اختفاء المشروعات الصغيرة كأثر لظهور المشروعات الكبيرة(١).

(١) Emile James: Les Jornes d'Entrpriss, Sirey, Paris, 1635, p. 75.

يعتبر التركز في نظر الاشتراكيين ظاهرة عامة، من شأنها أن تؤدي إلى القضاء على الطبقة الوسطى فيصبح الهيكل الاجتماعي مكون من طبقتين رأسمالية وهم عدد قليل يحتكرون الإنتاج، وعمال هم =

وبصرف النظر عن الخلاف الفقهي حول التركز، فإن الواقع العملي والتطورات الاقتصادية المتسارعة تؤكد اتجاه الغالبية العظمى من المشروعات إلى التركز، بل يمكن القول إن التركز أصبح إحدى مظاهر العولمة والتكتلات الاقتصادية في العصر الحديث.

وقد انتشر التركز في السوق الرأسمالية وفي كل فروع الإنتاج، ولكن مداه اختلف من دولة لأخرى ومن فرع إنتاجي إلى آخر، وقد بلغ التركز أقصى درجاته في الصناعة والنقل والمشروعات المالية، وخفت حدته في التجارة، ولاسيما في تجارة التجزئة، كما أن التركز في الزراعة يكاد يكون معدوماً نظراً لعدم انتشار المشروعات في الإنتاج الزراعي، ولتعذر الإنتاج الكبير في الزراعة.

ويلاحظ أن التركز تختلف حدته من صناعة إلى أخرى، ففي الصناعات الثقيلة والتي تعمل على استخراج المواد الأولية يبلغ التركز أقصى حدوده لأن عيوب التوسع في الإنتاج، وكبر حجم المشروع لا تظهر في هذه الصناعات إلا في مرحلة متأخرة بعد أن يصبح المشروع عملاقاً من عمالقة الصناعة، ولذا قامت في هذه الصناعات مشروعات محدودة العدد جداً، تنتج نسباً عالية جداً، لا من الإنتاج المحلي فحسب، بل من الإنتاج العالمي كله، وأوضح مثال على ذلك الشركات التي تعمل في حقل الصناعات البترولية، حيث نجد سيطرة عدد محدود من الشركات على

= أكثرية الأمة ولكن الإحصاءات قد دلّت على أن الميل إلى التركيز ليس قانوناً، فلم تقضِ المشروعات الكبيرة على المشروعات الصغيرة أو المتوسطة في كل من الصناعة والتجارة والزراعة، فبالرغم من الميل إلى نقص عدد المشروعات وزيادة متوسط قوى الإنتاج في المشروعات الصناعية فإن الصناعة الصغيرة لم تختفِ لأن بعض الصناعات لا يلائمها الإنتاج الكبير مثل السلع السريعة العطب والسلع التي تحتاج إلى مهارة يدوية خاصة، وفي التجارة فإن على الرغم من انتشار المتاجر الكبيرة فإن المتاجر الصغيرة والمتوسطة لم يقل عددها بل تزايد، ويرجع ذلك لعدم استخدام عدد كبير من الآلات في التجارة، فمزايا الإنتاج الكبير تبدو أقل وضوحاً في التجارة منها في الصناعة، كما أن التاجر الصغير يوجد بجوار المستهلك وتنشأ بينهما علاقات شخصية مما يسمح للتاجر الصغير بالاستمرار، وفي الزراعة تشجع الحكومات نشوء الملكية الصغيرة وحمايتها بتوزيع الأرض على المعدمين من الفلاحين بهدف تحقيق الاستقرار السياسي والاجتماعي مما يؤدي إلى اختفاء ظاهرة التركز، انظر في ذلك د. عبدالحكيم الرفاعي، د. عبدالمنعم الطناملي، مبادئ الاقتصاد، ص ١٢٥.

الصناعات البترولية وتأتي شركات النفط الأمريكية على رأس قائمة شركات الكارتل النفطي (الاخوات أو السبع الكبار)، وهي (ستاندر أويل أوف نيوجرس)، والتي أصبح اسمها شيفرون، وجلف أويل كوربوريشن، وموبيل وتكساكو أويل، وسوطال، ب ب، شل، ويلي هذه الشركات في الأهمية في الكارتل النفطي شركة رويال دتش شل (مجموعة شل الملكية الهولندية) التي تشترك المصالح الهولندية والإنجليزية والأمريكية في رأسمالها وشركة بريتش بتروليوم وأخيراً الشركة الفرنسية للبترول التي تقتصر على المصالح الفرنسية[1].

وتعمل هذه الشركات في إطار من التنسيق فيها بينما تحقيقاً لمصالحهم وهذا يعتبر مثالاً واضحاً لاحتكار القلة مع قيام اتفاقات ودية فيما بينهم. والشواهد العملية تؤكد القدرة المتعاظمة لهذه الشركات في الاقتصاد العالمي لدرجة أنها أصبحت ظاهرة يمكن أن تفسر من خلالها حركة انتقال رؤوس الأموال العالمية، ويكفي للتدليل على القدرة المتعاظمة لمثل هذه الشركات أن نشير إلى أن شركة مثل (جنرال موتورز) و(اكسون) يفوق حجم مبيعات أي منها الناتج القومي لأي من الدول النامية بل لكثير من الدول المتقدمة صناعياً مثل النرويج ورومانيا والمجر والنمسا، وأيضاً لأي من دول البترول مثل المملكة العربية السعودية وفنزويلا ونيجيريا[2].

أسباب التركز:

يمكن إرجاع أسباب التركز إلى عدد من الأسباب والعوامل نجملها فيما يلي:

١ – الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير، نظراً لأنه كلما كبر حجم المشروع الإنتاجي حقق العديد من المزايا تعرف بالوفورات الداخلية والخارجية.

٢ – السيطرة على السوق أو ما يعرف بالاحتكار، فقد يكون الهدف من التركز احتكار الشراء أو البيع للمشروعات المركزة من أجل تحقيق أكبر ربح ممكن أو دفاع

---

(١) هارفي أوكتور، الأزمة العالمية في البترول، ترجمة عمر مطاوي، دار الكاتب العربي للطباعة والنشر ١٩٦٧، ص ١٢.

(٢) انظر حول المقارنة من دخول بعض الشركات العملاقة وبعض دول العالم المتقدم والنامي. World Bank Atlas, 1978, p. 22.

المشروع عن نفسه ضد احتكار مشروع آخر يتعامل معه حيث يمده بالمادة الأولية، وقد يكون الغاية من الاحتكار وضع حد للمنافسة القاتلة بين عدد قليل من المشروعات والمسماة بتنافس القلة.

٣ – تحقيق بعض المنافع والمصالح الشخصية لبعض رجال الأعمال والبنوك وغيرهم، فتركز بعض المشروعات معاً، ينشأ اعتقاداً لدى الجمهور بقوة المركز المالي للمشروع فيزداد ثقتهم به – فينتهز الماليون هذا الاعتقاد السائد لدى الجمهور، فيبالغون في تقدير أصول هذا المشروع الموحد بناء على ما يعتقد أنه سوف يحقق أرباحاً مرتفعة، وهذا الاعتقاد قد يكون حقيقي أو غير حقيقي، حيث كثيراً ما يلجأ بعض رجال الأعمال إلى استخدام هذا التركز لإنشاء اعتقاد غير حقيقي لدى الجمهور (تمويه) حتى تشتد المضاربة بين أفراد المجتمع على شراء أسهم هذا المشروع الموحد، (وخاصة إذا ما قام الماليون بتوزيع أرباح صورية كبيرة على المساهمين) ويتمكن الماليون من بيع أسهم المشروع بأثمان غالية، حتى إذا تخلصوا من تلك الأسهم تماماً عن طريق بيعها للجمهور تركوا المشروع وشأنه فيظهر الفساد وتهبط قيمة الأسهم وقد يهوي المشروع إلى الإفلاس(١)، مما يضر بمصالح أفراد المجتمع بل وبالاقتصاد القومي بأكمله.

٤ – تنفيذاً لنص قانوني، فقد يكون سبب التركز هو صدور قانون ينص على إلزام المشروعات التي تعمل في مجال معين بالاتحاد.

طرق التركز:

هناك عدد من الطرق تلجأ إليها المشروعات من أجل تحقيق التركز، وتتمثل هذه الطرق فيما يلي:

١ – **زيادة حجم المشروع**، حيث يمكن للمشروع أن يزيد حجمه عن طريق زيادة جميع عناصر الإنتاج المستخدمة (عمال – موارد طبيعية – رأسمال)، أو زيادة أحد عناصر الإنتاج مع ثبات العناصر الأخرى، على أن يراعى قوانين الغلة

---

(١) د. حسين خلاف، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ١٤٩.

المتناقصة، وقد يزداد حجم المشروع عن طريق إنشاء فروع تابعة له في بعض المحافظات أو الأقاليم أو الدول الأخرى، كما هو الحال بالنسبة لبعض المحلات التجارية الكبرى وبعض البنوك.

٢ – **الاندماج:** ويقصد بذلك اندماج مشروعين أو أكثر في مشروع واحد، أو عن طريق انحلال المشروعات الموجودة جميعاً ثم إنشاء مشروع جديد يحل محلها جميعاً، وفي هذه الحالة يكون هناك اندماج قانوني كامل يتناول كافة العناصر الفنية والمالية والتجارية للمشروع، ومن أبرز صور الاندماج ما يعرف بالترست.

٣ – **الاشتراك المالي:** ويقصد بذلك إقامة علاقات مالية مشتركة بين مشروعين، وصورة ذلك قيام مشروع كبير بشراء معظم أسهم بعض المشروعات الأخرى والتي تظل محتفظة باستقلالها ولكنها تخضع للمشروع المشتري من الناحية الفعلية، نظراً لأنها تملك الجزء الأكبر من رأس مالها.

٤ – **اشتراك المصالح:** يقصد بذلك إقامة علاقات مشتركة بين مشروعين ولكنها غير مالية، وصورة ذلك قيام مشروع بتأجير بعض موارد استغلاله لمشروع آخر أو الاتفاق بين مشروعين على شراء إحداهما من الأخرى بالجملة، أو أي صورة أخرى من صور الاتفاق التي تحقق مصلحة مشتركة للمشروعات محل الاتفاق، ومثال ذلك ما يعرف بالكارتل.

اتجاه التركز :

يأخذ التركز (زيادة حجم المشروع) إحدى اتجاهين، إما أن يكون راسياً وإما أن يكون أفقياً وسوف نوضح كل منها:

١ – التركز الراسي Vertical Integration:

قد يتم زيادة حجم المشروع من خلال التركز الراسي، أي قيام المشروع بصناعات متكاملة، أي إضافة عملية أو أكثر إلى الصناعة التي يقوم بها المشروع، وقد تكون العملية المضافة سابقة على العملية التي يقوم بها المشروع أو لاحقة عليها مثال ذلك، إذا كان المشروع يقوم بعملية حلج

القطن، فيمكن أن يضيف إليها عملية زراعة القطن، وهنا يقال: إن المشروع حقق تكامل رأسياً إلى أعلى، أما إذا أضاف إلى عملية الحلج عملية لاحقة عليه مثل غزله أو نسجه، هنا يقال: إن المشروع حقق تكامل رأسياً إلى أسفل.

وينتج عن التركز الرأسي بنوعيه تحقق مزايا الإنتاج الكبير، وأهمها إنقاص حجم نفقات الإنتاج.

٢ – التركز الأفقي Horizontal Integration :

وقد يتم زيادة حجم المشروع من خلال التركز الأفقي، أي قيام المشروع بتنويع السلع التي ينتجها بذات المادة الأولية المستخدمة، ومثال ذلك أن يقوم مصنع ينتج السيارات، بصناعة الدراجات البخارية أو ماكينات خياطة، ويهدف المشروع من التركز الأفقي هو اتقاء المخاطر الناجمة عن إنتاج سلعة واحدة، حيث يمكن تعويض خسارة إنتاج سلعة ما في حالة كسادها عن طريق تحقيق أرباح من السلع الأخرى.

ويلاحظ أن المشروع الواحد يمكن أن يجمع بين التكامل الرأسي والتكامل الأفقي، في نفس الوقت، ومثال ذلك قيام مصنع للجلود لإنتاج أكثر من سلعة (أحذية – حقائب – ملابس... إلخ)، وهذا هو التكامل الأفقي، ويقيم مصنعاً لدبغ الجلود فهذا هو التكامل الرأسي إلى أعلى ويقوم بإنتاج أكثر من محل تجاري لتصريف منتجاته وهذا هو التكامل الرأسي إلى أسفل.

مزايا التركز:

يؤدي التركز إلى كبر حجم المشروعات وتحقق العديد من الفوائد تعرف بمزايا الإنتاج الكبير، وتنقسم مزايا الإنتاج الكبير إلى وفورات خارجية وهي المزايا الناتجة عن توطن عدد من المشروعات التي تعمل في المجال الواحد في منطقة معينة، والتي سبق أن أشرنا إليها عند حديثنا عن التوطن، ووفورات داخلية وهي الوفورات الناتجة عن أسباب ذاتية للمشروع مثل التركز، وتتحقق هذه الوفورات من جوانب متعددة منها تزايد الغلة والوفورات الفنية والتجارية والإدارية والمالية، وسوف نتناول كل منها بشيء من الإيجاز.

١ - الوفورات الناتجة عن تزايد الغلة:

عند دراستنا لقانون تناقص الغلة تبين أن زيادة عوامل الإنتاج بنسب مختلفة، أو زيادة بعض عوامل الإنتاج مع ثبات عامل منها على الاقل، يؤدي ذلك بعد مده، إلى تناقص الزيادات في الناتج الكلي حتى تصبح صفراً، وحينئذٍ يثبت الناتج الكلي - ويجب على المنظم في هذه الحالة عدم زيادة عنصر الإنتاج المتغير وإلا ترتب على ذلك تناقص في الغلة.

ولكن يمكن للمشروع أن يزيد حجم المشروع عن طريق زيادة جميع عناصر الإنتاج معاً وبنسبة واحدة، فيترتب على ذلك تزايد الإنتاج بكميات متزايدة، أي يزيد الإنتاج بنسبة أكبر من نسبة زيادة عناصر الإنتاج، ومن ثم فإن نقص الإنتاج ينقسم على عدد متزايد من الوحدات فيقل تدريجياً نصيب كل وحدة منها في النفقة.

وتبرير ذلك أن زيادة حجم المشروع يؤدي إلى الإفادة من مزايا الإنتاج الكبير، ومنها نقص نفقات الإنتاج العامة وخاصة نفقات الإنتاج الثابتة كأجر المصنع وثمن الآلات والتأمين وينعكس ذلك في النهاية على انخفاض نفقة إنتاج كل وحدة من وحدات الإنتاج.

ومثال ذلك إذا كان إنتاج ١٠٠٠ وحده من سلعة ما يحتاج إلى تشغيل ٥٠ عامل ورأس مال ٥٠٠٠ دينار كويتي، فإن زيادة عدد العمال إلى الضعف ١٠٠ عامل ورأس المال أيضاً إلى الضعف ١٠,٠٠٠ دينار كويتي فإن ذلك يؤدي إلى زيادة الإنتاج بمعدل متزايد وليكن مثل ٤٠٠٠ وحدة من السلعة، ومعنى ذلك أن متوسط نفقة وحدة الإنتاج قلّت عما كانت قبل زيادة عناصر الإنتاج جميعاً. ومعنى ذلك أنه كلما كبر حجم المشروع كلما قلّت تكاليف الإنتاج وهذا هو مضمون قانون الغلة المتزايدة.

٢ - الوفورات الفنية:

يقصد بالوفورات الفنية تلك التي تتحقق للمشروع الكبير على إثر استخدامه لأحدث وسائل وفنون الإنتاج، والآلات ذات الطاقة الإنتاجية الهائلة،

وتخصيص مبالغ كبيرة للأبحاث العلمية للوصول إلى أفضل سُبُل الإنتاج، التي تدعم موقفه التنافسي في السوق كما يتمكن المشروع من إتباع تقسيم العمل، والاستفادة من مزاياه، بل ويستطيع المشروع التوسع أفقياً أو رأسياً، وكذلك الاستفادة من الفضلات في صنع منتجات ثانوية[1].

٣ – الوفورات التجارية:

تتحقق الوفورات التجارية نتيجة قيام المشروعات الكبيرة بشراء ما تحتاج إليه من مواد أولية بكميات كبيرة، وفي أوقات مناسبة، فتحصل عليها بأثمان منخفضة، ويمكن أن تستعين في عمليات الشراء بخبراء متخصصين لاختيار أجود الأصناف بأرخص الأسعار، وتكلفة هؤلاء الخبراء سوف توزع على كميات كبيرة من المنتجات فلن تؤثر على أرباح المشروع.

كما تستطيع المشروعات الكبيرة أن تستخدم وسائل الدعاية والإعلان لتسويق كميات كبيرة من منتجاتها – كما يستطيع المشروع الكبير أن يقوم بتصريف منتجاته في أسواق عدة، ويؤدي تنوع أسواق الشراء وأسواق البيع إلى تقليل مخاطره.. بل يتمتع المشروع الكبير بمركز ممتاز في أوقات الشراء، وقد يتمتع بمركز محتكر الشراء، وقد يتمتع بمركز محتكر البيع، عندما يصل إلى درجة أن يؤثر في السوق، وأن يفرض ثمناً مرتفعاً.

٤ – الوفورات الإدارية:

تتحقق الوفورات الإدارية نتيجة استخدام المشروعات الكبيرة المديرين ذو الكفاءات الإدارية مع دفع مرتبات مجزية لهم مما يؤدي إلى حسن تنظيم المشروع من الناحية الإدارية، ويمكن من إتباع تقسيم العمل بحيث يفصل بين الأعمال الإدارية والأعمال الفنية، مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج ولا يترتب على ذلك رفع تكاليف الإنتاج لأن أجور المديرين سوف توزع على عدد كبير من المنتجات.

---

(١) د. ذكريا بيومي، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ١٩٤.

٥ – الوفورات المالية:

تستطيع المشروعات الكبيرة أن تحصل على ما تحتاج إليه من رؤوس أموال عن طريق الاقتراض وبفائدة منخفضة نسبياً، نظراً لثقة البنوك في مثل هذه المشروعات، وكبر كمية رؤوس الأموال المقترضة، كما تستطيع المشروعات الكبيرة والتي تأخذ شكل شركات مساهمة أو توصية بالأسهم أن تحصل على ما تحتاج إليه من رؤوس أموال عن طريق إصدار أسهم أو سندات تطرح للاكتتاب العام، ويمكنها ذلك بسهولة نتيجة ثقة الجمهور في المشروعات الكبيرة.

الحجم الأمثل للمشروع The Optimum size of a plant :

أوضحنا من قبل أن زيادة جميع عناصر الإنتاج نسبة واحدة من شأنه أن يؤدي إلى زيادة حجم المشروع وبالتالي الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير والمتمثلة في الوفورات الخارجية والوفورات الداخلية، ويزيد الإنتاج بنسب متزايدة، أي بنسبة أكبر من نسبة زيادة عناصر الإنتاج، وهذا ما يعرف بقانون الغلة المتزايدة.

ويثور التساؤل هل يترتب على زيادة عناصر الإنتاج زيادة في الناتج الكلي إلى ما لا نهاية وبلا قيود، في الواقع أن هناك اعتبارات تجبر المشروع على التوقف عن النمو بعد حد معين – ومن أهم هذه الاعتبارات أنه بعد بلوغ المشروع حجم معين من الكبر تزداد درجة مخاطره، وقد يكون مهدداً بتغير في الفن الإنتاجي مما يحمل المشروعات الكبيرة خسائر فادحة، كما أنه مع زيادة حجم المشروع تقل كفاءة الجهاز الإداري وتتعقد الإجراءات، ومعنى ذلك أن زيادة حجم المشروع بعد حد معين يؤدي إلى زيادة تكاليف الإنتاج من هذه الجهة – فتضطر المشروعات الكبيرة أمام زيادة إنتاجها أن تجلب المواد الأولية من جهات متعددة وأن تصرف منتجاتها في أسواق متعددة، مما يحملها نفقات باهظة. كما أن المشروعات الكبيرة تضطر إلى الاحتفاظ بمبالغ سائلة كبيرة لتقابل كبر حجم معاملتها مما يفوّت عليها فوائد ضخمة.

وعلى ذلك فإن زيادة حجم المشروع بعد حد معين يؤدي إلى زيادة تكاليف الإنتاج نظراً للصعوبات السابق ذكرها، أي يخضع المشروع الكبير بعد حد معين

لقانون الغلة المتناقصة – أي ترتفع نفقات إنتاجه، أي تتغلب هذه الصعوبات على مميزات المشروعات الكبيرة، وهذا ما يفسر لنا لماذا يفضل المشروع الرأسمالي بدلاً من أن يوسع إحدى منشآته أن يزيد من عدد هذه المنشآت[١].

الحجم الأمثل للمشروع يتوقف على الوفورات الداخلية التي تتحقق للمشروعات الكبيرة، وأهمها الوفورات الفنية والإدارية والسوقية، وقد تتعارض هذه الوفورات فيما بينها – ومعنى ذلك أن ما يعتبر حجماً أمثل من الناحية الفنية قد لا يعتبر كذلك من الناحية الإدارية ولا من ناحية التسويق – ويصبح المنظم مطالب بضرورة التوفيق بين هذه الوفورات وأن يأخذ بمعيار يتصل بهذه الوفورات جميعاً اتصال النتيجة بالسبب وهو معيار النفقة المتوسطة. نظراً لان النفقة المتوسطة تتوقف على كل هذه الاعتبارات (الوفورات الفنية والإدارية والسوقية)، وهي في نفس الوقت معيار الحجم الأمثل للمشروع.

وعلى ذلك يعرف الحجم الأمثل للمشروع بأنه ذلك الحجم الذي يكون عنده نفقة الإنتاج المتوسط عند أقل حد ممكن، وبمعنى آخر هو ذلك الحجم الذي يصبح عنده نصيب الوحدة المنتجة من نفقة الإنتاج (أي متوسط نفقة الإنتاج) أقل ما يمكن.

ونود أن نشير هنا إلى أن الحجم الأمثل للمشروع ليس واحداً بالنسبة لفروع الإنتاج المختلفة فهو في بعضها كبير وفي البعض الآخر صغير أو متوسط، وهذا ما يفسر لنا بقاء المشروع الصغير والمتوسط إلى جانب المشروع الكبير، كما يبين أن ظاهرة تركز المشروعات على أهميتها ليست ظاهرة عامة على جميع فروع الإنتاج[٢]، فكثيراً ما نجد أن بعض الأنشطة الاقتصادية لا تتفق مع المشروع الكبير، ومثال ذلك صناعة الأخشاب والصناعات الجلدية وتجارة التجزئة – وتبرير ذلك أن الصناعات الخشبية والجلدية متوقف إلى حد كبير على التفاوت في الأذواق، كما أن العمال فيها يتمتعون بقدر كبير من الاستقلال مما لا يسهل معه جمعهم في عدد محدود من المشروعات الكبيرة – وبالنسبة لتجارة التجزئة فإنها لا بد أن تكون قريبة من المستهلكين[٣]، وهذا يتطلب أن تكون مشروعات ذات حجم صغير أو متوسط على أحسن تقدير.

---

(١) د. رفعت المحجوب، الاقتصاد السياسي، مرجع سابق، ص ٥٥٢.

(٢) د. زكريا بيومي، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ١٩٥.

(٣) د. رفعت المحجوب، الاقتصاد السياسي، مرجع سابق، ص ٥٥٢.

المطلب الرابع

التكتل (اتفاقات المشروعات)

تتجه كثير من المشروعات إلى إبرام اتفاقات فيما بينها أما رغبة في القضاء على المنافسة الحادة بينها إما بسبب تحقيق وضع احتكاري أو شبه احتكاري، أوتحقيق أي هدف آخر يكون من شأنه زيادة معدلات الربح.

فمن الملاحظ أن المنافسة تدفع المشروعات إلى الإفراط في الإنتاج، حيث تستخدم معدات والآلات ذات كثافة إنتاجية كبرى، مما يؤدي إلى زيادة المعروض من السلع عن الكمية المطلوبة ويحدث انخفاض في أثمان السلع - ووفقاً لقواعد المنافسة الحرة يعمل كل مشروع على جذب العملاء عن طريق تخفيض أثمانه إلى أقل حد ممكن، وقد يؤدي ذلك إلى انخفاض أرباحه عن المستوى الملائم، ومتى وصلت المشروعات إلى هذا الحد نجد أنها تتجه إلى إبرام اتفاقات فيما بينها لوضع حد للمنافسة بينها، وبذلك يقل حجم الإنتاج والمعروض من السلعة بما يتناسب مع الكمية المطلوبة وترتفع الأسعار وتزداد معدلات الربح، ولذلك كثيراً ما نشاهد انعقاد الاتفاقات بين المشروعات في أوقات الأزمات حتى تستطيع هذه المشروعات مواجهة هذه الأزمة والمحافظة على مستويات مقبولة من الأرباح.

أنواع الاتفاقات:

تأخذ الاتفاقات بين المشروعات أنواعاً وأشكالاً متعددة، فقد تأخذ صورة تبادل معلومات أو شراء مشروع لأسهم مشروع آخر على أن يكون عدد الأسهم كافياً لتمتع المشروع الأول بالسيطرة على إدارة المشروع الثاني، وقد يتم الاتفاق على إنشاء مكتب أو تكوين كارتل أو ترست، أو جماعات، ويعتبر الكارتل والترست هما الشكلان الأكثر انتشاراً، وقد اقترح الاقتصاديون المحدثون مثل فيتو وبيرو إضافة نوع ثالث يتمثل في الجماعات.

وقد تكون الاتفاقات مؤقتة أي تزول بمجرد زوال الأسباب التي أبرمت من أجلها، ومثال ذلك ما يعرف بالإحراج وهو اتفاق بين منتجي سلعة معينة أو الحائزين عليها على حبسها مدة ما أو جمع الموجود منها في السوق حتى ترتفع الأسعار ويتم

تصريف هذه السلع ويتحقق هدفهم[1].

وقد تكون الاتفاقات دائمة مثل الكارتل والترست، كما أن منها ما هو وطني أي قاصر على حدود الدولة ومنها ما هو دولي أي يتجاوز حدود الدولة، وهذا النوع الأخير أصبح إحدى سمات العصر الحديث نظر لاتساع نطاق الأسواق وتطور وسائل النقل والاتصالات الأمر الذي أصبح العالم بمثابة قرية صغيرة.

وسوف نتناول كل من الكارتل والترست والجماعات للتعرف على كل منها، وذلك في فروع ثلاثة::

الفرع الأول : الكارتل.

الفرع الثاني: الترست.

الفرع الثالث: الجماعات.

الفرع الأول

الكارتل Cartel Pool

يقصد بالكارتل اتفاق يعقد بين عدة مشروعات تعمل في مجال واحد بغرض الحد من المنافسة بينها أو احتكار السوق، ويحتفظ كل مشروع باستقلاله من الناحية القانونية والاقتصادية والمالية والفنية، ولا يترتب عليه الحد من حرية كل مشروع إلا في حدود ما اتفق عليه.

وعلى ذلك فإن الكارتل يعني حالة نكون أمام عدة مشروعات لا أمام مشروع واحد، فالكارتل اتحاد تجاري بعكس الترست الذي يعتبر اتحاداً صناعياً وتجارياً ومالياً[2].

وقد نشأ الكارتل في ألمانيا في عام ١٨٦٢، وكان يهدف إلى إيجاد تعاون بين أفراد الطبقة الواحدة من المنتجين، ولذلك كان قاصراً على اتفاق شفوي أو ما يسمى باتفاق الشرفاء بين المنتجين بقصد تبادل المعلومات وتجنّب المزاحمة، ومع انتشار

---

(١) د. زكريا بيومي، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ٢١٤.
ايضاً د. زكي عبدالمتعال، الاقتصاد السياسي، ١٩٣٤، ص ٣٦٧.

(٢) د. رفعت المحجوب، الاقتصاد السياسي، مرجع سابق، ص ٥٥٥.

اتفاقات الكارتل أصبح يتم كتابياً، وسمي Cartel بالألمانية ومعناها وثيقة ويقابل كلمة كارتل في فرنسا تعبير Syndycat وفي اللغة الإنجليزية يسمى Pool، وعلى الرغم من ذلك فإن كلمة كارتل أكثر استخداماً في الدول المختلفة(١).

أنواع الكارتل:

يأخذ الكارتل أشكال وأنواع مختلفة، وينقسم الكارتل بصفة عامة إلى كارتل بسيط، وكارتل مركب، ويتميز الكارتل البسيط بعدم وجود جهاز مركزي يتولى الإشراف على تنفيذ الاتفاقات أما الكارتل المركب فيتضمن خلق جهاز مركزي لتنفيذ شروط الاتفاق، ولكل من هذين النوعين من الكارتل له أنواع مختلفة بحسب الغرض من الاتفاق، والتي سوف نشير إليها بشيء من الإيجاز.

أولاً: الكارتل البسيط:

تتعدد أنواع الكارتل البسيط بحسب الغرض من الاتفاق إلى أربعة أنواع وهي كارتل تحديد الأثمان، كارتل توزيع الأسواق، كارتل تحديد الإنتاج، كارتل شروط الشراء، وسوف نتعرف على كل منها:

١ - **كارتل تحديد الأثمان:** وهو اتفاق بين مشروعات متنافسة على تحديد أثمان البيع بحيث لا يجوز لأحد المشروعات المنضمة أن يبيع بأقل من الثمن المعين - وقد عرفت مصر هذا النوع من الاتفاق فيما يتعلق بتحديد سعر القطن بين الشركات الأربعة التي تعمل في هذا المجال.

ونظراً لأن كل مشروع يعلم تماماً أن مصلحته في الخروج على هذا الاتفاق، فقد تحاول بعض المشروعات المنضمة للكارتل مخالفة شروط الاتفاق عن طريق نظام الفاتورتين، فيقدم المشروع فاتورة للأعضاء بالثمن المتفق عليه في اتفاق الكارتل وفاتورة أخرى تقدم للعميل بالثمن الحقيقي(٢).

---

(١) د. زكريا بيومي، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق ص ٢١٤.

(٢) ينص اتفاق الكارتل توقيع جزاء على العضو المخالف هو قدر معين من النقود وتدفع على سبيل الغرامة للأعضاء الذين قاموا بتنفيذ التزاماتهم، لمزيد من التفصيل انظر د. جابر عبدالرحمن، د. سعيد النجار، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ٨٨.

٢ – **كارتل توزيع الأسواق:** وهو اتفاق بين مشروعات متنافسة على تعيين منطقة خاصة لكل مشروع لتصريف منتجاته فيها، وذلك منعاً لمنافسة المشروعات لبعضها البعض في سوق واحدة، ومثال ذلك اتفاق شركات الملاحة على اقتسام الخطوط التي تسير عليها سفن كل منها.

٣ – **كارتل تحديد الإنتاج:** وهو اتفاق بين مشروعات متنافسة على تحديد الإنتاج الكلي مع تحديد الحصة التي يسمح لكل مشروع بإنتاجها، وقد يتضمن الاتفاق وقف الإنتاج مدة معينة للمحافظة على أسعار المنتج، حيث أن زيادة الإنتاج عن الكمية المطلوبة منها يؤدي إلى انخفاض ثمن السلعة، ومن ثم انخفاض أرباح المشروعات، ومثال ذلك ما يحدث من اتفاقات في منظمة الأوبك والأوابك على تحديد حجم الإنتاج الكلي من النفط وتحديد حصص لكل دولة عضو.

٤ – **كارتل شروط الشراء:** وهو اتفاق بين مشروعات متنافسة على توحيد ثمن شراء المواد الأولية وأجور الأيدي العاملة المستخدمة في المشروعات وأجور النقل، وبالجملة جميع مستلزمات المشروعات من عناصر الإنتاج.

ثانياً: الكارتل المركّب :

تتعدد أنواع الكارتل المركّب بحسب الغرض من الاتفاق إلى أنواع ثلاثة وهي كارتل توحيد البيع، كارتل توزيع الأرباح، كارتل توزيع التوصيات وسوف نتعرف على كل منها:

١ – **كارتل توحيد البيع:** وهو اتفاق بين مشروعات متنافسة على إنشاء مكتب مركزي (يساهم المشروعات المنضمة في تكاليف إنشاءه) يتولى وحدة البيع للعملاء بثمن يتم الاتفاق عليه ثم يوزع الربح على المشروعات بنسبة ما باعه كل منهم – وبموجب هذا الاتفاق يحذر على أي مشروع عضو في الكارتل أن يبيع منتجاته للعملاء مباشرةً، بل يبيع إنتاجه إلى مكتب البيع المركزي. ومن أمثلة ذلك متجر الاسمنت الذي كان يتولى بيع الاسمنت لحساب شركة اسمنت طرة وشركة اسمنت حلوان[1].

---

(١) د. إسماعيل صبري عبدالله، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ٣٧٧.

ويلاحظ أن هذا النوع من الكارتل يسمح بتطبيق شروط متعددة كتوحيد ثمن البيع وتحديد الإنتاج في نفس الوقت، فضلاً عن أن وجود المكتب المركزي يضمن احترام المشروعات للاتفاق المبرم بينها.

٢ – **كارتل توزيع الأرباح**: وهو اتفاق بين أعضاء الكارتل بأن يقوم المكتب المركزي بجمع أرباح المشروعات المنضمة وبإعادة توزيعها بينها على أساس النسبة المتفق عليها.

٣ – **كارتل توزيع التوصيات**: وهو اتفاق بين أعضاء الكارتل على تقديم التوصيات للمكتب المركزي الذي يقوم بدوره بتوزيعها على سائر الأعضاء تبعاً لشروط الاتفاق.

ومع اتساع نطاق الأسواق وسهولة حركة المواصلات والاتصالات، أصبح هناك نوعين من الكارتل، كارتل داخلي وكارتل خارجي، فالكارتل الداخلي يقتصر نطاقه على حدود دولة معينة، وهو يتكون عادة من مشروعات تنتج سلعة وطنية أو سلعاً مما تنتج في الخارج بشرط أن تفرض الدولة على هذه الحالة الأخيرة حماية جمركية تمكن الكارتل من الاستقلال بالسوق الداخلي – أما الكارتل الدولي فيتسع نطاقه ليشمل أكثر من دولة، ويضم الكارتل الدولي مشروعات من دول متعددة، بل قد تنضم إليه بعض الحكومات، مثال ذلك انضمام الحكومة الفرنسية في كارتل البوتاس وانضمام حكومات مختلفة إلى اتفاقات السكر الدولية(١)، بل يمكن القول إن الكارتل أصبح ظاهرة في ظل عصر العولمة وانتشار الشركات متعددة الجنسية(٢).

شروط نجاح الكارتل:

هناك عدد من الشروط اللازم توافرها حتى ينجح الكارتل في تحقيق أهدافه وتتمثل هذه الشروط فيما يلي:

١ – ضرورة انضمام أغلب المشروعات المنتجة إلى الكارتل حتى يكون لاتفاقهم

---

(١) د. زكي عبدالمتعال، الاقتصاد السياسي، مرجع سابق، ص ٣٦٧.

(٢) د. خالد سعد زغلول حلمي، العولمة والتحديات الاقتصادية والقانونية وموقف الدول النامية، مجلة حقوق الكويت، العدد الثالث، السنة الخامسة والعشرون، سبتمبر ٢٠٠١، ص ١٥.

القوة اللازمة لإمكان تنفيذه، نظراً لان وجود بعض المشروعات المنتجة خارج الاتفاق من شأنه أن يضعف هذا الاتفاق إذا ما اتخذت إجراءات متعارضة مع ما جاء في الاتفاق بغرض تحقيق أكبر ربح ممكن.

٢ – قلّة عدد المشروعات التي تقوم بالإنتاج في النشاط الذي يُراد إقامة الكارتل فيه حتى يسهل قيام الاتفاق فيما بينها.

٣ – تقارب كفاءة المشروعات المنضمة إلى الاتفاق، نظراً لان المشروع الكبير لا يقبل الاتفاق مع مشروعات صغيرة لان مثل هذا الاتفاق يفوت عليه مزايا أكثر مما يقدم له.

٤ – مدى استعداد الحكومة للوقوف مع المشروعات المنضمة للكارتل عن طريق الحماية الجمركية حيث تفرض ضرائب جمركية على السلع الأجنبية التي يكون لها مثيل في السوق المحلي، والتي ينتجها أعضاء الكارتل.

الآثار الاقتصادية للكارتل:

هناك عدد من الآثار الاقتصادية تترتب على نجاح الكارتل وأهمها:

١ – خفض نفقة الإنتاج، يترتب على نجاح الكارتل القيام ببعض المهام نيابة عن أعضائه مثال ذلك الدعاية والإعلان وعمليات النقل، الأمر الذي يؤدي إلى توفير الكثير من نفقات الإنتاج، وينعكس في النهاية في صورة زيادة أرباح المشروعات.

٢ – التأثير في الأثمان: يعتبر من أهم أهداف الكارتل هو احتكار السوق، ولذا فإن الثمن الذي تحدده هذه الاتحادات يكون أكبر من الثمن الذي يتحدد في ظل نظام المنافسة، وفي نفس الوقت تتميز الأثمان التي تحددها اتفاقات الكارتل بالثبات، ويمكن تفسير ذلك بأن مديري الكارتل يحرصون على إجراء دراسة متانية لحالة الأسواق ومقدار الطلب المتوقع على السلع بشكل دقيق، فإذا كان هناك مؤشرات على نقص حجم الطلب على السلعة التي ينتجها أعضاء الكارتل فإن المديرين يبلغون الاعضاء بضرورة خفض الإنتاج، وهذا التحديد يؤدي إلى الاحتفاظ بمستوى الأسعار، وفي حالة غياب الكارتل فإن إنتاج هذه

المشروعات قد يتعدى حاجة السوق، فيميل الثمن إلى الانخفاض، وتقل أرباح المشروعات، إلا أن هذه الحالة لها آثارها السلبية على الاقتصاد القومي نظراً لما تحدثه من كساد وركود يمكن أن يعم الاقتصاد بأكمله وخاصةً إذا ما كانت هذه السلعة تحتل جزء كبير من دخل ورأس مال المستهلكين مثال العقارات والوحدات السكنية.

ويمكن أن نذكر في هذا الصدد أن الكارتل الدولي للصفيح استطاع أن يحول دون هبوط الأثمان عام ١٩٣١ بتحديد مقدار ما ينتجه كل عضو من أعضاء الاتفاق، كما استطاع أن يتفادى ارتفاع هذه الأثمان عام ١٩٣٧ بطرح المخزون في السوق، ولذلك يمكن القول إذا كان الكارتل يحقق فائدة المشروعات المنضمة إليه إلا أنه يحقق أيضاً فائدة للاقتصاد القومي وهو ضمان تحقيق الاستقرار الاقتصادي، نظراً لقدرته على كبح جماح التضخم أو الانكماش قبل حدوثه.

الفرع الثاني

الترست Trust

يقصد بالترست[١] اندماج مشروعين أو أكثر في مشروع واحد، بحيث يفقد كل منها استقلاله التجاري والمالي والفني مع احتفاظه بالاستقلال القانوني.

وقد نشأ الترست في الولايات المتحدة الأمريكية في أواخر القرن التاسع عشر، واستمد شكله القانوني من نظام انجلو سكسوني قديم قوامه أن يقوم شخص يسمى بالأمين بإدارة بعض الأموال لمصلحة شخص آخر يسمى المستفيد. وقد طبق هذا النظام في مجال البترول، عندما إنشاء روكفلر شركة استاندرد أويل للبترول، بهدف جمع أكبر عدد ممكن من الشركات تحت إدارة موحدة، فأنشأ نقابة مالية تسمى هيئة الترست يتنازل لها مساهموا المشروعات المنضمة إلى الترست عن أسهمهم، وتتولى الهيئة الإدارة، ويعطى المساهمون مقابلها شهادات إيداع تعطيهم الحق في الحصول على الأرباح دون أن يكون لهم حق التدخل في إدارة المشروع.

---

(١) يقصد بكلمة ترست من الناحية القانونية بأنه نظام بمقتضاه يدير شخص موضع ثقة أموالاً لحساب غيره، ويسمى الحائز، ومثال ذلك قيام الحائز بأعمال الوصاية أو الإفلاس.

وفي عام ١٨٩٢ صدر قانون شومان والذي نص على عدم الاندماج بهذه الطريقة التي تتنافى مع حرية الصناعة والتجارة، وقد لجأت المشروعات إلى طريقة أخرى، مقتضاه أن تحل الشركات المساهمة التي ترغب في الاتحاد في شكل الترست، وتقوم بدلاً منها شركة جديدة، يكون مساهموها هم أنفسهم مساهمو الشركة السابقة، وتنتقل إلى الشركة الجديدة أصول وخصوم الشركات المنحلة، وعلى ذلك يتم جمع هذه الشركات كلها تحت إدارة واحدة، دون اتباع نظام الترست.

وسائل الاندماج:

يمكن للمشروعات أن تلجأ إلى أكثر من وسيلة لتكوين الترست، وتفاضل المشروعات بين هذه الوسائل في ضوء تحقيق مصالحها، وتتمثل أهم هذه الوسائل في:

١ - احتواء مشروع كبير لمشروع آخر صغير.

٢ - انحلال عدد من الشركات من أجل تكوين شركات جديدة على أن يعطي مساهمو الشركات القديمة أسهماً في الشركات الجديدة تقابل قيمة ما كان لهم، ولكن يعاب على هذه الطريقة أنها تحمل المشروعات المندمجة تكاليف مرتفعة.

٣ - تكوين شركة قابضة[١]: وينشأ الترست في صورة شركة قابضة عن طريق تكوين شركة جديدة تشتري أغلبية أسهم الشركات المراد اتحادها بحيث تصبح لها السيطرة على إدارة كافة الشركات، والشركة القابضة هي تلك التي تتكون أصولها أو الجزء الأكبر منها من أسهم شركات أخرى تقوم بإدارتها مالياً أو صناعياً أو تجارياً - مع احتفاظ كل شركة باستقلالها القانوني، ولكنها تفقد استقلالها الاقتصادي لصالح الشركة القابضة.

---

(١) د. حسين خلاف، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ١٩٩.
د. رفعت المحجوب، الاقتصاد السياسي، مرجع سابق ص ٥٥٥.

يختلف الترست على الكارتل فيما يلي[1]:

١ – الكارتل اتفاق يهدف إلى الاحتكار، فإذا لم يتحقق هذا الهدف فشل واختفى، أما الترست فلا يعتبر الاحتكار هدفه الوحيد، ولهذا يبقى حتى ولو لم يسيطر على السوق بغرض الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير.

٢ – الكارتل اتفاق يحافظ على الاستقلال القانوني والاقتصادي للمشروعات المنضمة فيما عدا المسائل موضوع الاتفاق – أما الترست فتفقد المشروعات استقلالها التجاري والمالي والفني مع احتفاظها بالاستقلال القانوني.

الآثار الاقتصادية للترست:

هناك عدد من الآثار الاقتصادية للترست تتمثل فيما يلي:

١ – **خفض نفقة الإنتاج:** نظراً لأن الترست يؤدي إلى خضوع المشروعات المنضمة إليه لإدارة واحدة، فإن هذه الإدارة تستطيع تنظيم الإنتاج وترشيده، ويمكن للترست توفير متطلبات أعضاءه من المواد الأولية وعناصر الإنتاج بأفضل الشروط وأرخص الأسعار، ومثال ذلك الاتفاق مع شركات النقل بأرخص الأسعار، بل يمكن توفير وسائل خاصة لنقل السلع والمنتجات ولا شك أن هذا التنسيق يؤدي إلى خفض نفقات الإنتاج، ومثال ذلك ما قام به ترست البترول الأمريكي من إنشاء أنابيب البترول من أماكن إنتاجه إلى أماكن توزيعه واستهلاكه والاستغناء عن الوسائل الأخرى للنقل الأمر الذي أدّى إلى تخفيض تكاليف النقل بصورة كبيرة.

٢ – **التأثير في الأثمان:** يهدف الترست إلى احتكار السوق فضلاً عن الاستفادة بمزايا الإنتاج الكبير، ويقوم الترست بتحديد الثمن عند مستوى أعلى من المستوى الذي تحدده المنافسة، وفي بعض الحالات يقوم الترست بتحديد الثمن عند مستوى أقل من نفقة الإنتاج متحملاً خسائر في الأجل القصير من أجل هدف القضاء على المنافسة في الأسواق الخارجية، وعندما يسيطر على السوق وينفرد به يرفع الأثمان إلى المستوى الذي يحقق له أكبر ربح ممكن. وهذه السياسة تعرف باسم الإغراق..

---

(١) د. زكريا بيومي، مبادئ الاقتصاد، مرجع سابق، ص ٢٢٢.

وفيما يتعلق بمدى استقرار الأسعار في ظل الترست، نجد أن الترست على عكس الكارتل لا يؤدي إلى استقرار الأسعار، بل يتغير من وقت إلى آخر، ويمكن تفسير ذلك بسببين:

السبب الأول: أن الترست عرضه لخطر المنافسة فبعضها لا يتمتع إلا بنسبة قليلة من الإنتاج، وبذلك لا يكون له السيطرة على السوق متى كانت المنافسة خطيرة؛ فقد يضطر الترست للبيع بثمن أقل من نفقات الإنتاج حتى يقضي على المنافسة.

السبب الثاني: أن إدارة الترست تهدف إلى تحديد الثمن عند المستوى الذي يحقق لهم أكبر ربح ممكن، وبالتالي يكون الثمن عرض للتغير بصفة مستمرة.

الفرع الثالث

الجماعــات

يقصد بالجماعات إبرام اتفاق بين عدة مشروعات لتكوين اتحاد مالي بحيث يحتفظ كل مشروع باستقلاله القانوني، على أن يكون بينهما علاقات تبادلية. وتهدف الجماعات إلى ضمان استمرار وانتظام حصول المشروعات المنضمة لها على ما تحتاج إليه من المواد الأولية ولوازم الإنتاج، وفتح منافذ لتسويق منتجات المشروعات أو تحويل الارباح من شركات إلى أخرى وذلك بتبادل الأسهم بين الشركات – ويمكن لهذه الجماعات أن تحقق وضع احتكاري أو شبه احتكاري ولكن لا يعتبر الهدف الأساسي لتكوينها.

وتختلف الجماعة عن الكارتل في أن الكارتل يتكون نتيجة اتفاق حر بين المشروعات المنضمة إليه، أما الجماعة قد تتكون نتيجة إرادة مشروع مسيطر تحتوي إرادات المشروعات المنضمة، اي تفقد المشروعات المنضمة حرياتها في الانضمام من عدمه، فضلاً عن أن الكارتل يهدف بصفة أساسية إلى إقامة احتكار بينما لا تهدف الجماعة إلا إلى خفض نفقة الإنتاج أو رفع ثمن البيع، ولا يعتبر الاحتكار هدفاً أساسياً.

وتختلف الجماعة عن الترست في أن المشروعات المنضمة إلى الترست تفقد كل

استقلال ليكونوا مشروعاً واحداً، بينما الجماعة هي اتحاد مالي بين مشروعات تفقد جزءاً من حريتها دون أن تفقد استقلالها الاقتصادي. وقد تتكون الجماعة من مشروعات تعمل في نشاط إنتاجي واحد، كما لو كان جميع أعضاءها مشروعات صناعية، وقد تتكون من أكثر مشروعات تعمل في أنشطة ومجالات متعددة، كما لو كان بعضها صناعياً وبعضها تجارياً وبعضها مالياً[1].

وتتكون الجماعات الاقتصادية بأحد وسائل ثلاثة:

١ – عن طريق إبرام اتفاق بين عدد من المشروعات على إقامة علاقات تبادلية فيما بينهم.

٢ – عن طريق تعيين نفس الأشخاص أعضاء في مجالس إدارة عدد من الشركات.

٣ – عن طريق إبرام اتفاق يتضمن تبادل الشركات لشراء الأسهم فيما بينها فتشتري كل شركة جزء يتم الاتفاق عليه من أسهم الشركة الأخرى.

موقف الحكومات من اتفاقات المشروعات[2]:

لقد مرّ موقف الحكومات بتطور مستمر تجاه اتفاقات المشروعات، ويرجع ذلك لاختلاف المذاهب السائدة والمطبقة في كل فترة زمنية معينة، ففي ظل سيطرة المذهب الحر في مطلع القرن التاسع عشر كان الشكل الغالب للمشروعات هو المشروع الصغير، والذي بطبيعته لا يمكن أن يؤثر على السوق التي تتسم بالمنافسة الحرة، وكانت الحكومات في ذلك الوقت تحرص على حرية المنافسة، وهي لا تكون إلا بين متكافئين ولذلك فرضت الرقابة على المشروعات لمنع تكوين تكتلات بين المشروعات المختلفة.

ولكن هذا الوضع تغير تماماً على أثر عاملين هامين الأول حدوث أزمات اقتصادية أدت إلى تطور الفكر الاقتصادي والعامل الثاني استطاعت المشروعات الصغيرة أن تطور من وضعها الاقتصادي والمالي واحتلت مركزاً احتكارياً في عدد كبير من فروع الإنتاج، وقد أدى هذين العاملين إلى أن أصبح قيام التكتلات

(١) د. رفعت المحجوب، الاقتصاد السياسي، مرجع سابق، ص ٥٥٦ – ٥٥٧.

(٢) د. رفعت المحجوب، الاقتصاد السياسي، مرجع سابق، ص ٥٥٧.

مبرراً ومقبولاً، ولذلك يمكن أن نقسم موقف الحكومات من اتفاقات المشروعات إلى مرحلتين، مرحلة حظر الاتفاقات ومرحلة تشجيع الاتفاقات.

أولاً: مرحلة حظر الاتفاقات:

سادت هذه المرحلة في ظل سيطرة المذهب الحر، والسماح بحرية المنافسة التي تعتبر أحد محاور تقدم وتطور الأوضاع الاقتصادية في الدول، وتخوف الحكومات من السماح بإقامة تكتلات اقتصادية، ولهذا نجد أن المشرع في كثير من الدول تدخل لمنع إقامة اتفاقات بين المشروعات.

في فرنسا أصدر المشرع القانون رقم ١٧ لسنة ١٧٩١، والذي يحرم كل اتفاق بين أرباب الأعمال أو العمال ينشأ لحماية مصالحهم المشتركة، ويبدو أن البعض جاء عاماً، إلا أن القضاء الفرنسي فرّق بين الاتفاقات وأجاز الاتفاقات الحسنة أي التي تحقق المصلحة العامة وأبطل الاتفاقات السيئة، وقد عدّل المشرّع الفرنسي هذا النص واتبع ما أخذ به القضاء الفرنسي.

في الولايات المتحدة الأمريكية انتشرت التكتلات سواء في صورة كارتل أو ترست في أواخر القرن التاسع عشر، وقويت نفوذ هذه التكتلات وأصبحت تؤثر على رجال السياسة، فشعر الحكام بخطورة هذه التكتلات، فأصدر تيودور روزفلت قانوناً في ٢ يوليو سنة ١٨٩٠ (Sherman act) يحرم كل عقد أو اتفاق يعمل على الحد من الصناعة أو من التجارة من الولايات المختلفة أو مع البلاد الأجنبية، واتجه القضاء إلى إبطال الاتفاقات التي تهدف إلى إقامة احتكار فقط دون الاتفاقات الأخرى، وفي أعقاب الحرب العالمية الأولى، وحرصاً من الحكومة الأمريكية على زيادة حجم تجارتها الخارجية وإيجاد منافذ خارجية، فسمحت بتكوين الترست باعتباره وسيلة جيدة لتحقيق هذا الهدف، وعدل المشرع الأمريكي هذا النص الذي يحرم إبرام اتفاقات إلى نصوص تشجيعية لإقامة التكتلات المختلفة.

وفي ألمانيا كان اتجاه الحكومات المتعاقبة هو تحريم إقامة اتفاقات من المشروعات، وبلغ العداء أشده في ظل نظام فيمر Weimer بعد الحرب العالمية الأولى ١٩١٤ حيث تم إنشاء محكمة الكارتل، ومنحت السلطة التنفيذية سلطة حل كل كارتل يعتبر ضد المصلحة العامة.

ثانياً: مرحلة تشجيع الاتفاقات:

لقد كانت أزمة الكساد العالمي في عام ١٩٢٩ نقطة تحول في اتجاهات الحكومات قبل الاتفاقات بين المشروعات من موقف العداء والتحريم إلى موقف التأييد والتشجيع.

ففي فرنسا أصدر المشرع قانوناً عام ١٩٢٦ يمهد للسماح بإقامة تكتلات بين المشروعات المختلفة قوامه التفرقة بين الاتفاقات الحسنة والاتفاقات السيئة وأجاز إقامة الأولى ومنع إقامة الثانية، وفي عام ١٩٣٨ شجع المشرع الفرنسي تكوين جماعات الاستيراد واتفاقات بين المنتجين بتقرير امتيازات مالية لها.

وفي الولايات المتحدة الأمريكية صدر قانون في ١٦ يونيو ١٩٣٣ في عهد فرانكلين يلزم رؤساء المشروعات في كل فرع من فروع الصناعة بوضع مجموعة لوائح للمهنة تحت إشراف السلطة العامة، وتتضمن هذه اللوائح تحديد أجور العمال وأثمان البيع، ومعنى ذلك أن المشرع قد خلق الكارتل الإجباري بموجب هذا النص.

وفي ألمانيا أصدر المشرع قانوناً عام ١٩٣٣ في عهد هتلر يخول السلطة التنفيذية الحق في خلق كارتلات إجبارية تجمع مشروعات أي فرع من فروع الإنتاج.

وتوالت الأحداث والتطورات الاقتصادية ونحن الآن نتعايش مرحلة العولمة، وتعتبر هذه السياسة الجديدة نتاج للثورة العلمية والتكنولوجية وثورة المعلومات والاتصالات الهائلة، والتي مثلت نقلة جديدة لتطور الرأسمالية العالمية في مرحلة ما بعد الثورة الصناعية التي ميزت القرنين السابقين، وقد أفرزت هذه التطورات تغييراً في نمط الإنتاج وطبيعته، وفي شكل التفاعلات الدولية، حيث ظهرت الحاجة إلى التوسع في الأسواق وتحريرها في إطار سوق عالمية واحدة تستوعب كل هذه المنتجات الضخمة الحديثة، وشكلت هذه السمات بذور التحول من نمط الرأسمالية القومية إلى ما يمكن تسميته «بالرأسمالية العابرة للقوميات» التي ارتبط بها ظهور مصطلح العولمة الذي عبّر عن ظاهرة اتساع مجال أو فضاء الإنتاج والتجارة ليشمل السوق العالمية بأكملها، ولم يعد الاقتصاد محكوم بمنطق الدولة القومية Natiion State وحدها وإنما ظهر فاعلون اقتصاديون من نوع جديد وهي المؤسسات والشركات متعددة الجنسية، وأصبحت هذه الشركات إحدى صور التكتلات الاقتصادية العالمية.

المبحث الثالث

التأليف بين عوامل الإنتاج

قوانين الغلة[1]

إن التأليف بين عوامل الإنتاج يعتبر ضرورة لخلق السلع والخدمات، وتتعدد النسب التي تتم على أساسها التأليف بين عوامل الإنتاج وفقاً للأوضاع الفنية المتعارف عليها في نطاق كل مجال إنتاجي، ويرجع تعدد هذه النسب إلى أن عوامل الإنتاج يمكن أن يحل بعضها محل البعض في حدود معينة، ولكن يلاحظ أن أي عامل لا يعتبر بديلاً كاملاً عن العامل الآخر، وإلا أمكن الإنتاج بعامل واحد إلا في حالات محدودة، وعلى ذلك يمكن إنتاج كمية معينة من سلع ما بعدد كبير من العمال وعدد قليل من الآلات (رأس المال الفني)، ويمكن إنتاج ذات الكمية من نفس السلعة بعدد أقل من العمال وعدد أكبر من الآلات، أي بإحلال الآلات محل اليد العاملة في العملية الإنتاجية – ولا شك أن اختيار هذه النسب يعود إلى مستوى الفن الإنتاجي، وإلى أثمان عوامل الإنتاج[2].

ويمكن زيادة كمية الإنتاج من خلال زيادة الكميات المستخدمة من عناصر الإنتاج، وهنا يكون أمام المنتج أحد أسلوبين لزيادة الإنتاج، إما أن يزيد جميع عناصر الإنتاج بنسبة واحدة، وإما زيادة هذه العناصر بنسب مختلفة، وتختلف النتائج المترتبة على اتباع كل من الأسلوبين، ويعرف الأسلوب الأول بقانون الغلة

---

(١) د. رفعت المحجوب، الاقتصاد السياسي، مرجع سابق، ص ٥٦٢.

(٢) ونود ان نشير أيضاً إلى ان عوامل الإنتاج لا تتوافر في المكان والزمان بنفس الدرجة، فبعضها اكثر ندرة من بعضها الآخر، ويمكن التغلب على ندرة بعض عناصر الإنتاج بإحلال عناصر أخرى محلها في حدود معينة، فإذا كان من الممكن إحلال الآلات محل العمال أو إحلال العمال محل الآلات إلا أنه لا يمكن الاسترسال في هذا الإحلال إلى ما لا نهاية لأن ذلك أمر يتنافى مع طبيعة الأشياء، وهذا يقودنا إلى ضرورة التعرف على قوانين الغلة ونتائجها للاستفادة منها في الواقع العملي.

المتزايدة، ويعرف الأسلوب الثاني بقانون النسب المتغيرة أو قانون تناقص الغلة، وسوف نتناول كل منهما.

أولاً زيادة جميع عناصر الإنتاج بنسبة واحدة (قانون الغلة المتزايدة) Law of Increasing Returns

إن زيادة جميع عناصر الإنتاج المستخدمة بنسبة واحدة من شأنه أن يؤدي إلى زيادة كمية الإنتاج بنسبة أكبر من نسبة زيادة عناصر الإنتاج، ويرجع السبب في ذلك إلى أن زيادة جميع عناصر الإنتاج معناه زيادة حجم المشروع، وبالتالي إمكان الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير المتمثل في إمكانية اتباع تقسيم العمل واستخدام الآلات والمعدات الحديثة على نطاق واسع مما يحسن من الجهاز الإنتاجي ويؤدي إلى ارتفاع الإنتاجية».

فمثلاً إذا كان إنتاج ١٠٠٠ وحدة من سلعة ما يتطلب استخدام ١٠ عمال ورأس مال قدره ١٠ آلاف دينار كويتياً، فإن زيادة عدد العمال إلى الضعف ٢٠ عامل وزيادة رأس المال إلى الضعف ٢٠ ألف ديناراً كويتياً من شأنه أن يؤدي إلى زيادة الإنتاج بنسبة أكبر من نسبة زيادة عناصر الإنتاج، وليكن مثلاً ٤ آلاف وحدة من السلعة، ويترتب على ذلك انخفاض متوسط نفقة وحدة الإنتاج عما كانت قبل زيادة عناصر الإنتاج.

وقانون الغلة المتزايدة يعد قانوناً عاماً ينطبق على جميع فروع الإنتاج، وبصفة خاصة الأنشطة الصناعية، وليس معنى ذلك أنه لا ينطبق على الأنشطة الزراعية، بل ينطبق أيضاً ولكن أثر هذا القانون أكثر ظهوراً في المجال الصناعي عنه في المجال الزراعي، نظراً لإمكانية زيادة الإنتاج الصناعي بصورة أكبر من الإنتاج الزراعي.

ثانياً: زيادة عوامل الإنتاج بنسبة مختلفة (قانون النسب المتغيرة) Law of Variable Porortions

يستطيع المنتج زيادة كمية الإنتاج من سلعة ما من خلال زيادة بعض عناصر الإنتاج المستخدمة دون البعض الآخر، إلا أن ذلك لا يمكن أن يتم إلا في حدود معينة

– ويلجأ المنتج إلى هذا الأسلوب في حالة عدم استطاعته زيادة جميع عناصر الإنتاج بنسبة واحدة في وقت واحد، نظراً لعدم توافر الإمكانيات اللازمة لذلك.

وعلى ذلك يمكن للمنتج أن يزيد كمية الإنتاج من سلعة ما من خلال زيادة أحد عناصر الإنتاج مع ثبات العناصر الأخرى، وفي هذه الحالة نجد أن الناتج الكلي يتزايد في مرحلة أولى بنسبة أكبر من نسبة تزايد العامل المتغير، ثم يتزايد في مرحلة ثانية بالنسبة نفسها التي تزايد بها العامل المتغير، ثم يتزايد في مرحلة ثالثة، بنسبة أقل من نسبة تزايد العامل المتغير.

ومعنى ذلك أنه يمكن أن نميز بين ثلاث مراحل، المرحلة الأولى وتعرف بمرحلة الغلة المتزايدة، وتعرف المرحلة الثانية بمرحلة الغلة الثابتة، تعرف المرحلة الثالثة بمرحلة الغلة المتناقصة – وهذه المراحل الثلاثة تشكل قوانين الغلة، ولكن انطباق هذه القوانين يتطلب توافر شروط معين.

شروط دراسة قوانين الغلة

هناك شروط ثلاثة يزلم توافرها لانطباق قوانين الغلة وهي:

أولاً: زيادة أحد عوامل الإنتاج على الأقل مع ثبات العناصر الأخرى، ويأخذ هذا الشرط أكثر من صورة:

١ – زيادة كل عوامل الإنتاج بنسب مختلفة.

٢ – زيادة عاملين من عوامل الإنتاج مع ثبات العامل الثالث.

٣ – زيادة عامل واحد من عوامل الإنتاج مع ثبات العوامل الأخرى.

وسوف نعتمد في دراستنا على الفرض الثالث نظراً لما يتسم به من بساطة.

ثانياً: أن تكون وحدات عامل الإنتاج المتزايدة متجانسة من حيث الكفاءة في الإنتاج وأن يتزايد هذا العامل بكميات واحدة.

ثالثاً: ثبات مستوى الفن الإنتاجي، حتى نتمكن من تحديد أثر تزايد العامل المتغير في الإنتاج بعد استبعاد أثر تغير الفن الإنتاجي.

مضمون قانون النسب المتغيرة

لشرح مضمون قانون النسب المتغيرة يمكن أن نستعين بالمثال التالي:

لو افترضنا أننا بصدد إنتاج زراعي وأن هناك قطعة أرض ثابتة المساحة ويستخدم فيها عدد ثابت من وحدات رأس المال (الآلات، البذور، الاسمدة) وأننا قمنا بزيادة عنصر العمل بكميات ثابتة وذات كفاءة واحدة. فمن الملاحظ في هذا الفرض أن الناتج الكلي سوف يتزايد بنسبة أكبر من نسبة زيادة عنصر العمل (مرحلة الأولى) وإذا استمرينا في زيادة عنصر العمل بعد ذلك سوف نجد أن الناتج الكلي سوف يتزايد بنسبة مساوية لنسبة زيادة عنصر العمل (مرحلة ثانية)، وإذا استمرينا في زيادة عنصر العمل بعد ذلك سوف نجد أن الناتج الكل سوف يتزايد بنسبة أقل من نسبة زيادة عنصر العمل (مرحلة ثالثة).

ومعنى ذلك أن الناتج الكلي يتزايد مع إضافة وحدات متتالية من عنصر العمل في أول الأمر ومع استمرار إضافة وحدات من عنصر العمل يصل الناتج الكلي إلى حده الأقصى، فإذا أضفنا بعد ذلك وحدات من عنصر العمل نجد أن الناتج الكلي يبدأ في التناقص. وما ينطبق على الناتج الكلي ينطبق أيضاً على الناتج الحدي والناتج المتوسط.

ويعرف الناتج الحدي لعامل من عوامل الإنتاج بانه مقدار الزيادة في الناتج الكلي نتيجة زيادة وحدة واحدة من هذا العامل.

ويعرف الناتج المتوسط لعامل من عوامل الإنتاج بانه حاصل قسمة الناتج الكلي لجميع وحدات هذا العامل على عدد هذه الوحدات.

والجدول التالي يوضح العلاقة بين عنصر الإنتاج المتغير (العمل) وكل من الناتج الكلي والناتج الحدي والناتج المتوسط وفي ظل ثبات باقي عناصر الإنتاج (مساحة الأرض ورأس المال).

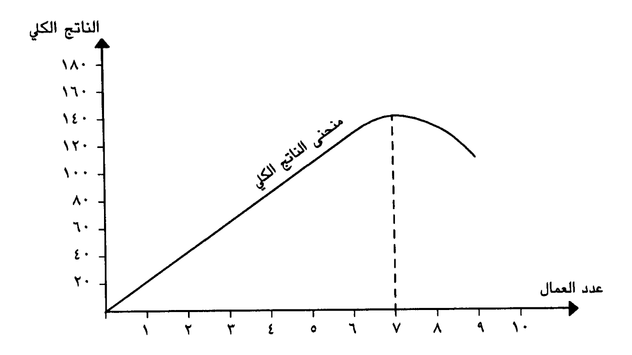
العوامل الثابتة الأرض – رأس المال بالفدان	عدد العمال	الناتج الكلي بالاردب	الناتج الحدي بالاردب		الناتج المتوسط بالاردب	
٢٠	صفر	صفر	صفر		صفر	
٢٠	١	١٠	١٠	تزايد	١٠	
٢٠	٢	٤٠	٣٠		٢٠	تزايد
٢٠	٣	١٠٢	٦٢	ثبات	٣٤	
٢٠	٤	١٦٤	٦٢		٤١	ثبات
٢٠	٥	٢٠٥	٤١		٤١	
٢٠	٦	٢٢٤	١٩		٣٧	
٢٠	٧	٢٢٤	صفر	تناقص	٣٢	
٢٠	٨	٢٠٠	-٢٤		٢٥	تناقص
٢٠	٩	١٥٣	-٤٧		١٧	
٢٠	١٠	٩٠	-٦٣		٩	

وفي هذا الجدول يبين **العمود الأول** مساحة الأرض ورأس المال المستخدم فيها وفي مثالنا هذا ثابتة وقدرها ٢٠ فدانًا، **والعمود الثاني** يشير إلى إضافة وحدات متتالية من عنصر العمل إلى عوامل الإنتاج الثابتة مع ملاحظة تجانس وحدات العمل المضافة في كل مرة.

والعمود الثالث يبين الناتج الكلي من المحصول الزراعي، والذي يتزايد باطراد مع زيادة عدد العمال المشتغلين عليها وذلك حتى العامل السادس (مرحلة تزايد الناتج الكلي) وبإضافة العامل السابع لا يؤدي إلى زيادة الناتج الكلي بل يظل ثابتاً، ومعنى ذلك أن إضافة العامل السابع لم يحقق أي زيادة في الناتج الكلي أي أن إنتاجية العامل السابع تساوي صفر (مرحلة ثبات الناتج الكلي)، ويلاحظ أن إضافة أي وحدات من عنصر العمل بعد العامل السابع سوف يؤدي إلى **تناقص** في الناتج الكلي (مرحلة تناقص الناتج الكلي).

(١) د. السيد عبدالمولى، أصول الاقتصاد، مرجع سابق، ص ٣٤٣.

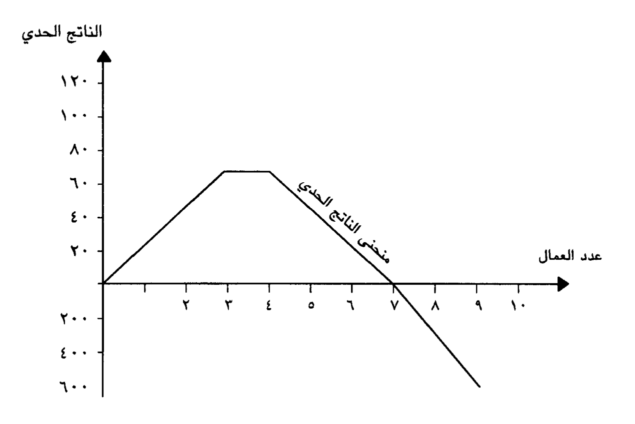
ويمكن توضيح العلاقة بعد كمية عنصر العمل والناتج الكلي بيانياً على النحو التالي:



ويبين هذا الشكل تزايد الناتج الكلي مع زيادة عدد العمال في أول الأمر، ثم يصل الناتج الكلي إلى أقصى حد عند العامل السابع، ثم يتناقص الناتج الكلي عند إضافة أي وحدات عن عنصر العمل بعد ذلك.

ويبين **العمود الرابع** الناتج الحدي Marginal Product وما يطرأ عليه من تغيير على أثر إضافة وحدات متتالية من عنصر العمل، من الملاحظ أنه مع زيادة عدد العمال يأخذ الناتج الحدي في التزايد في أول الأمر، حتى يصل إلى أقصى حد له عند استخدام العامل الثالث (٦٢ اردب) (مرحلة تزايد الناتج الحدي) وإضافة العامل الرابع لا يؤدي إلى زيادة الناتج الحدي بل يظل ثابتاً (٦٢ اردب) (مرحلة ثبات الناتج الحدي)، ومع إضافة أي وحدات بعد ذلك من عنصر العمل يبدأ الناتج الحدي في التناقص، ويصل الناتج الحدي إلى الصفر عند العامل السابع، وإضافة أي عامل بعد ذلك يكون الناتج الحدي كمية سالبة (مرحلة تناقص الناتج الحدي).

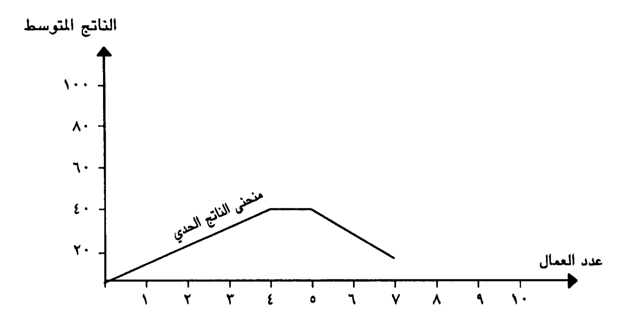
ويمكن توضيح العلاقة بين كمية عنصر العمل والناتج الحدي بياناً على النحو التالي:



ويبين هذا الشكل تزايد الناتج الحدي مع زيادة عدد العمال في أول الأمر، ثم يصل الناتج الحدي إلى أقصى حد له عند العامل الثالث ثم يثبت مع إضافة العامل الخامس، ثم يتناقص الناتج الحدي عند إضافة أي وحدات من عنصر العمل بعد ذلك.

ويبين **العمود الخامس** الناتج المتوسط Average product، وما يطرأ عليه من تغير على أثر إضافة وحدات متتالية من عنصر العمل، فمن الملاحظ أنه مع زيادة عدد العمال يأخذ الناتج المتوسط في التزايد في أول الأمر حتى يصل إلى أقصى حد له عند استخدام العامل الرابع (٤١ اردب) (مرحلة تزايد الناتج المتوسط)، وإضافة العامل الخامس لا يؤدي إلى زيادة الناتج المتوسط بل يظل ثابتاً (٤١ اردب) (مرحلة ثبات الناتج المتوسط)، ومع إضافة أي وحدات بعد ذلك من عنصر العمل يبدأ الناتج المتوسط في التناقص (مرحلة تناقص الناتج المتوسط).

ويمكن توضيح العلاقة بين كمية عنصر العمل والناتج الحدي بيانياً على النحو التالي:



ويبين هذا الشكل تزايد الناتج المتوسط مع زيادة عدد العمال في أول الأمر، ثم يصل الناتج المتوسط إلى أقصى حد له عند العامل الرابع، ثم يثبت مع إضافة العامل الخامس، ثم يتناقص الناتج المتوسط عند إضافة أي وحدات من عنصر العمل بعد ذلك.

مراحل قانون النسب المتغيرة

هناك ثلاثة مراحل يمر بها قانون النسب المتغيرة وهي مرحلة تزايد الغلة، ومرحلة ثبات الغلة، ومرحلة تناقص الغلة، وهي مراحل متباينة تترتب على زيادة أحد عناصر الإنتاج مع ثبات العناصر الأخرى، ويمكن توضيح هذه المراحل الثلاثة على النحو التالي:

مرحلة تزايد الغلة Increasing Returns

وهي المرحلة الأولى التي يمر بها قانون النسب المتغيرة، ومعها يتزايد الناتج الكلي بنسبة أكبر من نسبة الزيادة في العنصر المتغير (عنصر العمل) في مثالنا السابق، وهنا يعني تزايد في كل من الناتج الحدي والناتج المتوسط أيضاً، وعلى ذلك فإن هذه المرحلة تتميز بزيادة النواتج الثلاثة الكلي والحدي والمتوسط، وتبدأ هذه المرحلة عند إضافة العامل الأول وتنتهي ببلوغ النواتج الثلاثة الحدود القصوى لها.

ويمكن تفسير ظاهرة تزايد الغلة في هذه المرحلة بظاهرة تضافر القوى، والاستفادة من تقسيم العمل، فضلاً عن أن هذه المرحلة تكون بعض عوامل الإنتاج غير مستغلة استغلالاً كاملاً، نظراً لندرة العامل الآخر بالنسبة لها، فإذا رجعنا إلى مثالنا السابق، فإن الأرض الزراعية التي تبلغ مساحتها ٢٠ فدان لا يمكن استغلالها استغلالاً كاملاً بواسطة عامل واحد، لذلك فإن الزيادات المتتالية من عنصر العمل تؤدي إلى استغلال الأرض على الوجه الأكمل فيتزايد الناتج الكلي بنسبة أكبر من نسبة زيادة عنصر العمل، نظراً لحدوث تناسب بين العامل المتغير (عنصر العمل) والعوامل الثابتة (الأرض ورأس المال)، فإذا بلغت العلاقة بين عنصر العمل وعنصر الأرض ورأس المال إلى حد التناسب بلغ الناتج الكلي أقصاه، وفي المثال السابق يصل الناتج الكلي إلى أقصى حد له عند إضافة العامل السادس، ويصل الناتج الحدي إلى أقصى حد له عند إضافة العامل الثالث، ويصل الناتج المتوسط إلى أقصى حد له عند إضافة العامل الرابع، ويتبين لنا أن الناتج الحدي هو الأسرع في وصوله إلى الحد الأقصى يليه الناتج المتوسط ثم الناتج الكلي.

مرحلة ثبات الغلة Constant Returns

وهي المرحلة الثانية من مراحل قانون النسب المتغيرة، وتبدأ هذه المرحلة من نقطة انتهاء مرحلة تزايد الغلة، أي عند بلوغ النواتج الثلاثة الكلي والحدي والمتوسط الحدود القصوى لها، وإذا رجعنا إلى مثالنا السابق يتبين أن الناتج الكلي يصل إلى أقصى حد له عند إضافة العامل السابع ويكون الناتج الكلي (٢٢٤ اردب)، ويصل الناتج الحدي إلى أقصى حد له عند إضافة العامل الثالث ويكون الناتج الحدي (٦٢ اردب)، ويصل الناتج المتوسط إلى أقصى حد له عند إضافة العامل الرابع ويكون الناتج المتوسط (٤١ اردب).

ويلاحظ أن مرحلة ثبات الغلة تظهر أولاً بالنسبة للناتج الحدي ثم الناتج المتوسط ثم الناتج الكلي، وهذه المرحلة تعد أفضل المراحل بالنسبة للمنتج ويجب عليه أن يحرص على عدم إضافة أي وحدات تالية من العنصر المتغير (عنصر العمل) حتى لا تتناقص الغلة.

مرحلة تناقص الغلة Diminishing Returns

وهي المرحلة الثالثة من مراحل قانون النسب المتغيرة، وتبدأ هذه المرحلة من نقطة انتهاء مرحلة ثبات الغلة سواء بالنسبة للناتج الكلي أو الحدي أو المتوسط، ويمكن تفسير ظاهرة تناقص الغلة أي تناقص الكميات التي يتزايد بها الناتج الكلي نتيجة لتزايد العامل المتغير (عنصر العمل) بظاهرة فنياً وهي أن العامل المتغير لا يعتبر بديلاً كاملاً عن العوامل الثابتة، وإلا أمكن الإنتاج بعامل واحد، مما يمتنع في الواقع[1].

قانون تناقص الغلة Law of demenishing returns

يقضي هذا القانون أنه إذا زاد أحد عناصر الإنتاج بوحدات متساوية، بينما ظلّت كميات عناصر الإنتاج الأخرى ثابتة، فإنه بعد حد معين سوف يأخذ الناتج الكلي والناتج الحدي والناتج المتوسط في الانخفاض – ويشير إلى تعرض رب العمل إلى خسارة محققة إذا زاد عدد وحدات العامل المتغير بعد مرحلة ثبات الناتج الكلي، نظراً لأن الإضافة الجديدة من العامل المتغير سوف تحمل رب العمل نفقة إنتاج دون أن يقابلها إنتاج، ولذلك فإن رب العمل يجب عليه أن يتوقف عن إضافة أي وحدات جديدة من العنصر المتغير لا عند المرحلة التي ينخفض فيها الناتج الكلي بل قبل ذلك، وعلى وجه التحديد يجب أن يتوقف عند تساوي الإيراد الحدي مع النفقة الحدية لهذا العامل[2].

وقانون الغلة المتناقض لا يقصد به انخفاض الناتج الكلي فقط، وإنما يقصد به أيضاً انخفاض الناتج الحدي والناتج المتوسط.

نطاق انطباق قوانين الغلة

ذهبت المدرسة التقليدية ومعهم ريكاردو إلى أن قانون الغلة المتناقصة لا ينطبق إلا على الزراعة، وأن قانون الغلة المتزايدة ينطبق على الصناعة، ولكن هذا الرأي تعرض لانتقادات من الفكر الاقتصادي الحديث الذي يرى أن قانون الغلة

(١) د. رفعت المحجوب، الاقتصاد السياسي، المرجع السابق، ص ٥٧١.

(٢) د. رفعت المحجوب، الاقتصاد السياسي، المرجع السابق، ص ٥٧٩.

المتناقصة يعتبر قانوناً عاماً ينطبق على كافة الأنشطة الاقتصادية سواء كانت زراعية أم صناعية.

وتجدر الإشارة أنه وإن كان قانون تناقص الغلة يعتبر قانوناً عاماً ينطبق على جمع فروع الإنتاج سواء زراعية أم صناعية، مثل الصناعات الاستخراجية أو صناعات تحويلية أو استغلالات تجارية وصناعة النقل، نجد أن أثر القانون أكبر وأسرع في مجال الزراعة منه في مجال الصناعة، ويمكن تبرير ذلك بأن الزراعة تعتمد على الأرض بصفة رئيسة وهي محدودة وثابتة، أي لا يمكن زيادتها إلا بدرجات محدودة، على عكس الصناعة التي تعتمد على رأس المال والعمل وهما عنصران قابلان للزيادة بصفة مستمرة، فرأس المال من صنع الإنسان، والعمل يعتمد على الكثافة السكانية وهي دائماً في تزايد، ولذلك نجد أن مجال انطباق قانون الغلة المتناقصة أكبر وأسرع في مجال الزراعة من المجالات الأخرى.

كما تجدر الإشارة أنه وإن كان قانون تزايد الغلة يعتبر قانوناً عاماً ينطبق على جميع فروع الإنتاج سواء زراعية أم صناعية، غير أن أثره أكبر وأسرع في مجال الصناعة عنه في مجال الزراعة، نظراً لاعتماد الصناعة على الفن الإنتاجي والتقنيات المتقدمة التي يمكن أن تزيد الإنتاج الصناعي بسهولة أكبر من زيادة الإنتاج الزراعي.

قوانين الغلة والتقدم الاقتصادي

عند دراستنا لقوانين الغلة افترضنا مجموعة من الشروط لانطباقها، وسهولة فهمها ومنها ثبات الفن الإنتاجي أو التقدم الاقتصادي، لمعرفة أثر تزايد عامل الإنتاج المتغير مع ثبات العوامل الأخرى على كمية الإنتاج، ولكن الواقع يشير إلى تقدم فنون الإنتاج بصفة مطردة، وهذا من شأنه إطالة مدة انطباق قوانين الغلة المتزايدة وتأجيل انطباق قانون الغلة المتناقضة الآن عنها في الماضي.

وعلى ذلك فكل تقدم تكنولوجي واختراع جديد من شأنه أن يطيل مرحلة تزايد الغلة، ويؤجل مرحلة تناقص الغلة، وهذا هو تطور فنون الإنتاج الذي يحققه التقدم الاقتصادي، نظراً لأنه يمكن من إنتاج كمية أكبر بنفس النفقة، أو من إنتاج نفس الكمية بنفقة أقل، الأمر الذي يخفض تكاليف الإنتاج، والأثمان ويحقق الفائدة للمستهلكين وأرباب الأعمال.

ومعنى ذلك أن كل تقدم في فنون الإنتاج من شأنه إطالة مدة انطباق قانون الغلة المتزايدة وإلى تأجيل انطباق قانون الغلة المتناقصة، وهو ما يحقق الفائدة للمجتمع بأكمله.

وعلى ذلك يمكن تأجيل أو منع انطباق قانون الغلة المتناقصة بأحد طريقين(١):

الطريقة الأولى وهي لا تتعرض لأصل ظاهرة الغلة المتناقصة وتتمثل في تقدم الفن الإنتاجي في المجالات المختلفة الذي يمنع من أثر اختلاف نسب تأليف عناصر الإنتاج رغم قيام هذا الاختلاف.

الطريقة الثانية: وهي تتعرض لأصل ظاهرة الغلة المتناقصة، وتتمثل في تعديل نسب التأليف بين عوامل الإنتاج، أي بزيادة بعض عناصر الإنتاج التي كانت ثابتة من قبل، ففي مجال الزراعي يمكن الاستعانة بأراضي زراعية جديدة، وفي مجال الصناعة يمكن زيادة رأس المال (الآلات والمعدات) بدل الاكتفاء بزيادة عدد العمال مع ثبات رأس المال.

ويحد من أثر هذه الطريقة أن بعض عوامل الإنتاج قد تكون محدداً بالنسبة للبعض الآخر، كما أن بعضها تحدده الطبيعة ولا قدرة للإنسان على التحكم في زيادة عرضها، مثال الأرض، وعلى أي حال هناك أهمية كبرى لاختيار النسبة التي يتألف بها عوامل الإنتاج في المجالات المختلفة من أجل ضمان تحقيق أكبر إنتاج ممكن، وهذا يعد من المسائل الفنية التي يتكفل بها المنظم في العملية الإنتاجية.

* * *

---

(١) د. رفعت المحجوب، الاقتصاد السياسي، مرجع سابق، ص ٥٨٤.

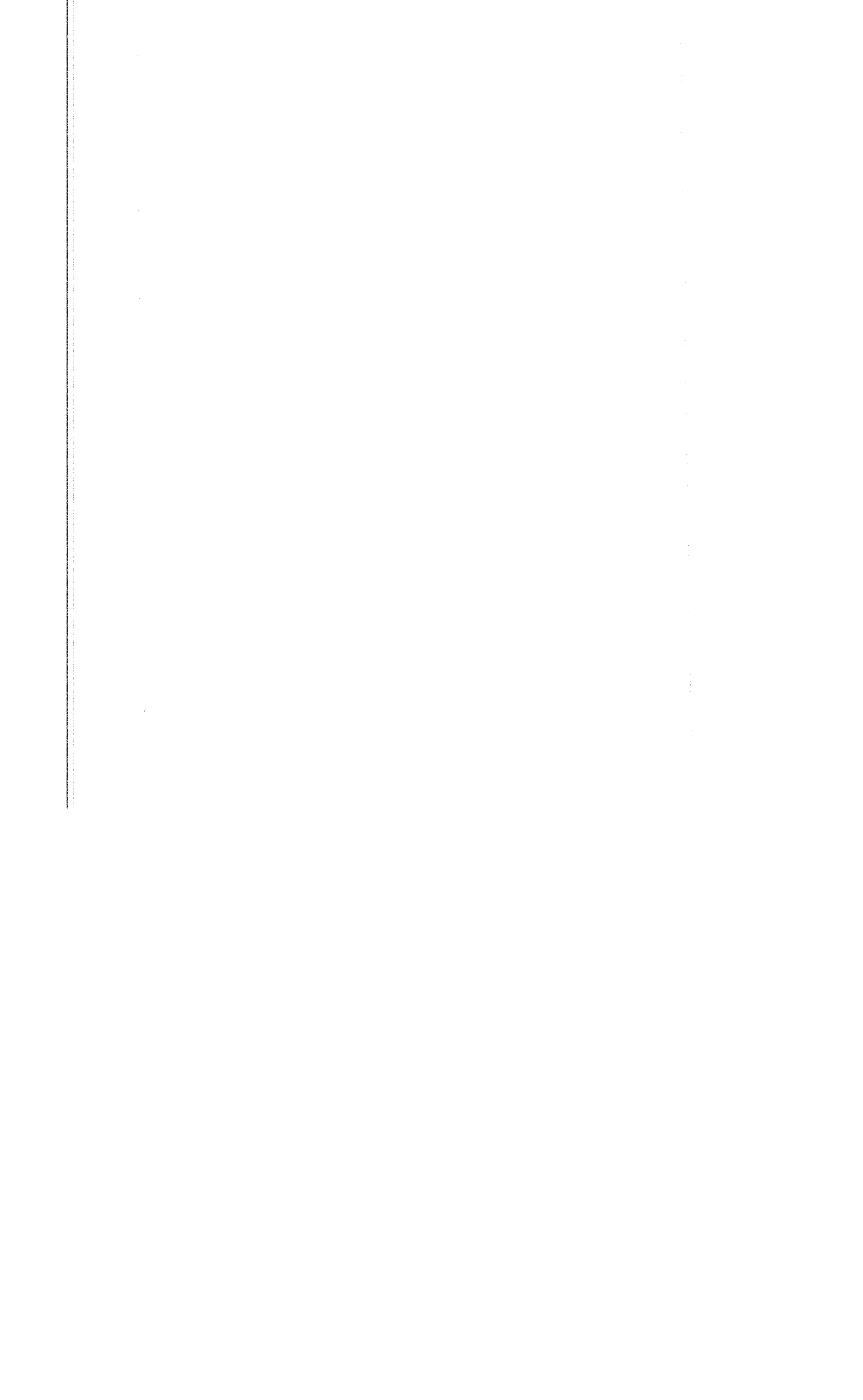
القسم الثاني

ويتناول هذا القسم أهم النظريات الاقتصادية ويتضمن الأبواب التالية :

الباب الأول : الأثمـان

الباب الثاني : النقود والبنوك

الباب الثالث : التجارة الخارجية



الباب الأول

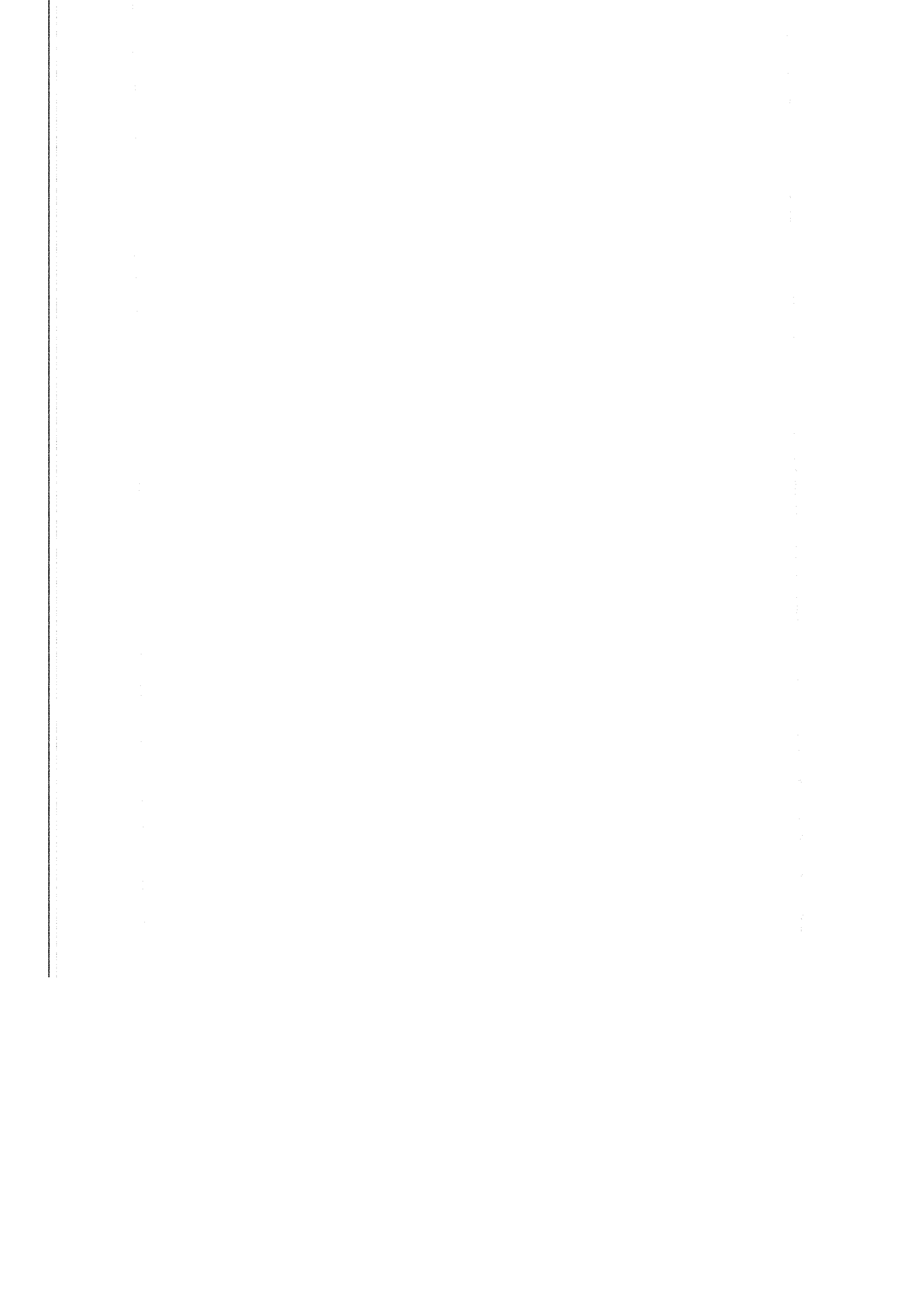
الأثمـان

سوف نقسم دارسة هذا الباب إلى فصول ثلاثة على النحو التالي :

الفصل الأول : القيمـة والثمن

الفصل الثاني : نظرية العرض والطلب

الفصل الثالث : سلوك المستهلك



الفصل الأول

القيمة والثمن

تطور نظرية القيمة والثمن :

إن تطور الفكر الاقتصادي منذ التاريخ القديم للإنسان، يوضح أن أول من بحث علمياً عن مفهوم القيمة هو الفيلسوف أرسطو (٣٨٤ - ٣٢٢ ق.م) ويرجع إليه الفضل الأول في التفرقة بين مفهومين للقيمة، (قيمة الاستعمال)، (قيمة المبادلة) تلك التفرقة التي أصبحت مألوفة لدى الاقتصاديين على مدى مئات السنين التي تلت أرسطو.

وقد اتجه أرسطو إلى إرجاع القيمة إلى العنصر الشخصي، وهو الذي أصبح فيما بعد الأساس الذي بنيت عليه «نظرية المنفعة» تحليلها للقيمة، ولقد قرر أرسطو أن السلع تستمد قيمتها من منفعتها، تماماً كما تستمد هذه القيمة من ندرتها ونفقات الحصول عليها.ويوضح أرسطو دور المنفعة فى تحديد القيمة بقوله أنه إذا زادت كمية سلعة ما، أدى ذلك إلى انخفاض قيمتها، بما في ذلك احتمال الوصول إلى قيمة سالبة لها(١).

وظلت هذه الأفكار التي توصل إليها أرسطو مهملة لا تجد سبيلاً إلى تطبيقها واستخدامها طوال ألف وستمائة عام، وظل هذا الموقف المتجمد في مفهوم القيمة حتى القرن الثامن عشر، حين بدأ اهتمام عدد من الاقتصاديين الإيطاليين والفرنسيين بمفهوم القيمة، إلى أن توصلوا إلى نتائج نعتبرها اليوم من أحدث الأفكار التي توصلت إليها النظريات الحديثة في المنفعة. مثال ذلك قولهم بأن القيمة تتوقف على «المنفعة والندرة»، وأن المنفعة تتحدد «بقانون تناقص المنفعة» وان المنفعة والندرة تحددان، ليس فقط قيم السلع الاستهلاكية، إنما أيضاً قيم عناصر الإنتاج.

---

(١) G. stigler "the Development of utility Theory" The journal of political Economy , Vol Lvill (October, 1950).

وفي مرحلة تالية قدم آدم سميث تفسيراً جديداً للقيمة حيث اتسمت أفكاره في تفسير القيمة بنبذ فكرة المنفعة، واعتبارها وعوامل أخرى كالعمل، ونفقات الإنتاج أساساً للقيمة، فقد عبر آدم سميث في كتابه «ثروة الأمم» في سنة ١٧٧٦ عن اعتقاده بأن كلمة قيمة لها معنيان مختلفان : فهي أحياناً تعبر عن منفعة الشيء أو السلعة، وأحياناً آخر تعبر عن مدى قدرة هذا الشيء على شراء السلع الآخر وقد سمى سميث المعنى الأول «قيمة الاستعمال» أما المعنى الثاني فهو «قيمة المبادلة».

ولقد ميّز آدم سميث بين قيمتين مختلفتين لكل سلعة أو خدمة، الأولى وهي قيمة استعمال السلعة أو الخدمة – أي قيمتها لدى الشخص الذي يستهلكها – وبين أن هناك سلع لها قيمة استعمال مرتفعة جداً بالنسبة لبعض الأفراد في حين أن قيمة استعمالها تكون منخفضة لأفراد آخرين. الثانية هي قيمة مبادلة السلعة أو الخدمة للسلع والخدمات الأخرى – أي كمية السلع والخدمات الممكن الحصول عليها نظير التنازل عن سلعة أو خدمة معينة. ولقد أوضح آدم سميث بأنه لا يشترط أن تكون قيمة استعمال السلعة أو الخدمة دليل أو مؤشر لقيمة المبادلة – وضرب لذلك المثال التقليدي لسلعتي الماء والماس – فالماء له قيمة استعمال عالية جداً ولا تخفى أهميته وقيمته لأحد – في حين أن قيمة المبادلة له منخفضة جدا، وعلى عكس ذلك فإن قيمة الاستعمال للماس تعتبر منخفضة بالنسبة لكثير من الناس في حين أن قيمة المبادلة له مرتفعة للغاية، ولقد أعطى آدم سميث لقيمة المبادلة وزناً كبيراً وبين أنها هي أساس تقدير القيمة أو الثمن – وبين كذلك أن عنصر العمل هو أساس المبادلة في المجتمعات البدائية حيث كان الإنتاج يعتمد على عنصر العمل وكانت الأرض متوفرة لكل من أراد الإنتاج بدون مقابل.

ونخلص من ذلك أن قيمة المبادلة لأي سلعة أو خدمة ما هي إلا عبارة عن مقدار العمل الذي استخدم في إنتاجها، ولكن رأي آدم سميث أيضاً أنه في المجتمعات المتقدمة والتي أصبحت عمليات الإنتاج فيها معقدة، فإن نظرية العمل لان تكفي لتفسير قيمة المبادلة حيث أن عناصر آخر ستدخل في عمليات الإنتاج بجانب عنصر العمل، وكل من هذه العناصر يرغب في الحصول على نصيبه من عائد الإنتاج لذلك بدأ تفسيره لقيمة المبادلة معتمداً على نظرية نفقة الانتاج وفى الواقع فإن ادم سميث ظل متردداً بين نظرية العمل ونظرية نفقة الإنتاج في تفسيره لنظرية القيمة أو الثمن.

وجاء ريكاردو مفسرا نظرية القيمة عن طريق قيمة المبادلة للسلع والخدمات، وقيمة المبادلة هذه تتناسب مع ما بذل في إنتاج كل سلعة أو خدمة من عمل، وهذه هي أساس نظرية العمل في القيمة ونظرية العمل هذه تغفل في الواقع نصيب كل من عناصر الإنتاج الأخرى مثل الارض ورأس المال. ولما كان ريكاردو يعلم بأن نظرية العمل في القيمة سيوجه لها هذا النقد، لذلك فإنه بين أن الأرض تحصل على نصيبها وهو الريع الذي يحصل عليه مالك الأرض، وان هذا الريع لا يدخل في تحديد ثمن أو قيمة السلع والخدمات ولكنه يتحدد بها - أي أن نصيب الارض أي ريعها لا يعتبر المحدد لقيمة السلعة ولكنه يعتبر نتيجة لقيمة أو ثمن السلع والخدمات التي ساهمت الأرض في إنتاجها.

أما عن رأس المال فقد بين ريكاردو أن رأس المال ما هو إلا صورة أخرى من صور العمل، أي أنه اختزان للعمل في الماضي ليستعمل في الحاضر والمستقبل.

ثم جاء الاقتصادي الإنجليزي الفريد مارشال (١٨٤٢ - ١٩٢٣) موضحا في كتابه الشهير «مبادئ الاقتصاد» الذي نشر سنة ١٨٩٠ أن قيمة السلعة أو الخدمة إنما تتوقف على كل من المنفعة والتكلفة في نفس الوقت. فالإنسان يعطي للشيء قيمته ويكون على استعداد لدفع ثمن معين إذا كان هذا الشيء يشبع حاجة ملحة أو يعطي له قدرا من المنفعة تتعادل مع الثمن وكلما زادت منفعة الشيء (الحدية) كلما كانت قيمة الشيء اكبر لدى المشترى له.

ومن ناحية أخرى فإن الشيء أيضاً يكون له قيمة بسبب تكلفته فإذا كانت تكلفة الإنتاج والجهد المبذول لإنتاج سلعة معينة كبيرة، فإن البائع أو المشتري لا يمكن أن يتخلى عن السلعة إلا مقابل الحصول على قيمة أو ثمن مرتفع لهذه السلعة. أما إذا كانت تكلفة الإنتاج منخفضة فإن المنتج أو البائع يكون على استعداد للحصول على ثمن منخفض لهذه السلعة. والثمن أو القيمة التي تتحدد لسلعة معينة عند تبادلها بين المنتفع أو المشتري وبين المنتج أو البائع إنما تتحدد قيمتها التبادلية في هذه اللحظة بما يحقق نفع المستهلك وما يغطي تكلفة المنتج. هذا والثمن الذي يتعادل مع منفعة السلعة وتكلفتها هو الذي يطلق عليه ثمن السوق والقيمة السوقية للسلعة.

ويشترك في تحديد قيمة السلعة اذن القوتين الرئيسيتين وهما المنفعة المستمدة

من السلعة والتكلفة التي تلزمها. ويطلق علم الاقتصاد على واقع النفع قوى الطلب وعلى التكلفة قوى العرض ويكون بذلك الطلب والعرض هما القوتان اللتان تحددا القيمة، وكما يقول مارشال أن الطلب الذي يستند إلى المنفعة وان العرض الذي يستند إلى تكاليف الإنتاج تحدد القيمة فيما بينها ولا تستطيع قوى واحدة بمفردها أن تحدد هذه القيمة – تماماً كما يقطع الورقة حدا المقص ولا نستطيع القول إن حدا منهما كان مسئولا اكثر من الآخر.

وفيما يلي نستعرض دور الثمن في النظام الرأسمالي أو ما يعرف باقتصاد السوق :

دور الثمن في اقتصاد السوق :

يمثل جهاز الثمن محور ارتكاز للنظام الراسمالي بأسره، ذلك أن الاثمان تقوم بدور خطير سواء من حيث التوزيع أو الإنتاج أو الاستهلاك.

ويقوم اقتصاد السوق على أساس أن لكل منتج سواء لسلعة أو خدمة سوق يلتقي فيه العارضون للمنتجات أو خدمات عوامل الإنتاج مع طالبيها وينتج عن هذا التلاقي تكون ثمن محدد يعبر عن قيمة المنتج أو خدمة عامل الإنتاج في السوق ويتميز النظام الرأسمالي أو ما يعرف باقتصاد السوق بقدر كبير من حرية الأفراد في اتخاذ قراراتهم، فالمستهلكين يتمتعون بحرية كبيرة في توزيع دخولهم على السلع والخدمات الموجودة بما يتفق ورغباتهم.

والمشروعات أيضاً يتمتعون بقدر كبير من الحرية في اختيار الدخول في صناعة ما أو الخروج منها وكذلك في زيادة إنتاجها أو التقليل منه.

ويتوقف نجاح هذه المشروعات أو فشلها على قدرتها في توقع رغبات المستهلكين وتفضيلاتهم. وهكذا يوجه المستهلكون مجرى الإنتاج في المجتمع الرأسمالي وفقاً لتفضيلاتهم أو اختياراتهم.

ونخلص من هذا أن دور الثمن في اقتصاد السوق يتمثل في التوزيع الفعال للموارد وتحقيق التوازن بين الكميات المعروضة والمطلوبة من السلع والخدمات.

أولاً : التوزيع الفعال للموارد

نلاحظ أن النظام الرأسمالي لا يقوم بتوزيع الموارد بناء على قرار يصدر من السلطات العامة، وإنما تقوم حركات الأثمان وتقلبات السوق بتوجيه هذه الموارد بين مختلف الاستعمالات الممكنة على أحسن وجه ممكن، أي توزيعها توزيعاً فعالاً.

ذلك أن اقتصاد السوق يتميز بصفة أساسية بسيادة المستهلك إذ يتولى المستهلكون بأنفسهم في هذا الاقتصاد توجيه مجرى الإنتاج في المجتمع وفقاً لتفضيلاتهم او اختياراتهم. والهدف النهائي للمستهلكين هو الوصول إلى أقصى إشباع ممكن من دخولهم، وهم يوزعون هذه الدخول على المنتجات الاستهلاكية على النحو الذي يحقق هذا الهدف. أما المنتجون فهدفهم النهائي هو تعظيم أرباحهم التي يحصلون عليها نتيجة قيامهم بعملية الإنتاج، وهم لا يستطيعون تحقيق هذا الهدف إلا عن طريق إنتاج المنتجات التي يطلبها المستهلكون.

وفي الأسواق يقوم المنتجون بعرض منتجاتهم الاستهلاكية من سلع وخدمات ويقابل هذا العرض طلب من المستهلكين على هذه السلع والخدمات، ويتكون نتيجة هذا التلاقي ثمن للسلعة أو الخدمة، ويتحدد الثمن في السوق عند المستوى الذي يحقق التوازن بين الكميات المطلوبة والكميات المعروضة من المنتجات الاستهلاكية.

ولذلك تقوم الأثمان بدور الموجهة لقرارات المنتجين وفقاً لتفضيلات المستهلكين. بمعنى أن اقتصاد السوق يتميز بصفة أساسية بسيادة المستهلك، حيث يتجه المستهلكون إلى الطلب على السلع التي تتحقق لهم اكبر إشباع ممكن وذلك بعرضهم ثمنا لهذه السلعة في السوق، أي طلبها طلبا فعليا بعبارة أخرى، وبملاحظة هذه الثمن يعمل المنتجون على تحقيق أهدافهم وهي الحصول على اكبر ربح ممكن من خلال عرضهم ثمنا لعوامل الإنتاج اللازمة لإنتاج هذه السلع، أي بطلبها طلبا فعلياً، وينتجون منها السلعة التي يطلبها المستهلكون وكلما زاد الطلب على هذه السلعة فسيرتفع ثمنها وسيتمكن منتجوها بالتالي من الحصول على المزيد من الأرباح تدفعهم إلى زيادة إنتاجهم منها. والعكس صحيح تماماً في حالة انخفاض الطلب على السلعة سينخفض ثمنها وتقل أرباح المنتجين الأمر الذي يدفعهم

إلى خفض إنتاجهم منها. وبهذه الطريقة توجه الأثمان التي يعرضها المستهلكون قرارات المنتجين في اقتصاد السوق ويتحدد الإنتاج وفقا لتفضيلات هؤلاء المستهلكين.

ويتضح في هذا الصدد أن الثمن الذي يتكون في السوق لسلعة أو خدمة استهلاكية إنما يتكون نتيجة تلاقي قوى العرض والطلب الخاصين بهما. فالثمن لا يعبر عن مدى قدرة هذه السلعة أو الخدمة على إشباع الحاجة إليها فقط، بل أنه يعكس أيضاً الدرجة التي تتوافر بها في السوق، أي عرضها. وبهذا تعبر الأثمان عن ندرة المنتجات بالنسبة للطلب عليها. وبالتالي تحقق التوزيع الفعال للموارد الاقتصادية.

ثانياً : تحقيق التوازن بين الكميات المعروضة من المنتجات والمطلوبة منها.

وفي نطاق الاستهلاك يقوم الثمن بدور لا يقل أهمية عن دوره في التوزيع والإنتاج.

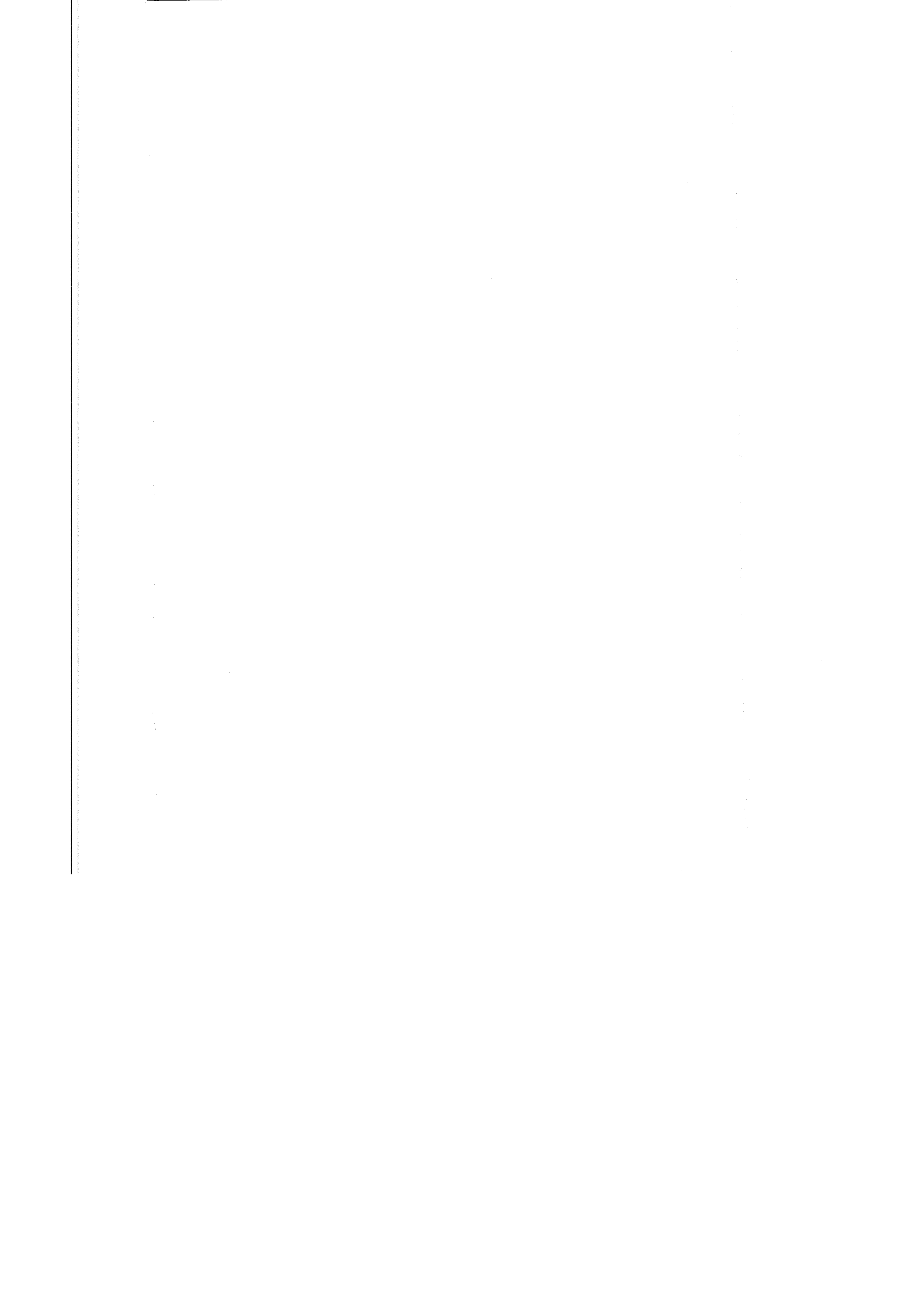
فالطلب الجماعي يتجه إلى السلع والخدمات الأقل ثمنا أو التي يكون في استطاعة المستهلك دفع ثمنها، ويتحدد حجم الطلب ليس بالقدرة على دفع الثمن وإنما بالرغبة فى طلب سلعة معينة بالذات. ولذلك فإن ارتفاع الأسعار قد يحد من حجم الطلب الاستهلاكي إلى حد كبير، وقد يؤدي إلى توجيه الطلب إلى سلعة أخرى اقل سعراً، ولكن يتوقف هذا التحول على عدة اعتبارات في مقدمتها مرونة الطلب على السلعة كما يتضح لنا في دراستنا لفصل الطلب والعرض.

وتتلخص الطريقة التي تقوم بها الأثمان بدور تحقيق التوازن بين الكميات المعروضة والكميات المطلوبة من سلعة ما، أنه لو افترضنا أن الكمية المعروضة من سلعة ما كانت قليلة نسبياً لسبب ما من الأسباب فإن تزاحم المشترين على شرائها يؤدي بثمن هذه السلعة إلى الارتفاع وبالتالي تنخفض الكمية التي يرغب كل مستهلك في شرائها نظير هذا الثمن المرتفع، وستستمر الاثمان فى الارتفاع حتى تصل إلى الحد الذى يصبح عنده المستهلكون في مجموعهم راغبين في الحصول على تلك الكمية المعروضة من السلعة محل البحث لا اكثر.

والعكس صحيح تماماً فلو فرضنا أن الكمية المعروضة من سلعة ما كانت كبيرة نسبياً لسبب ما من الاسباب فإن تزاحم البائعين على بيعها يؤدي بثمن السلعة إلى الانخفاض، وبالتالي تزداد الكمية التي يرغب كل مستهلك في شرائها في نظير هذا الثمن المنخفض. ويستمر الثمن في الانخفاض إلى الحد الذي يصبح فيه المستهلكون راغبين في الحصول على كل الكمية المعروضة من السلعة محل البحث لا اقل.

والخلاصة أن جهاز الثمن يقوم بدور فعال في النظام الرأسمالي (اقتصاد السوق) وان هذا الثمن يتحدد تلقائياً نتيجة تلاقي قوى الطلب وقوى العرض الخاصة بكل سلعة وبدون تدخل من السلطات العامة، ويعمل الثمن دائما على تحقيق التوازن بين الكميات المعروضة من المنتجات والمطلوبة منها.

❊ ❊ ❊



الفصل الثاني

نظرية العرض والطلب

إن النظرية الجزئية تبدأ بالقيمة أو تحديد السعر للتعرف على العوامل المؤثرة في تحديد سعر التكلفة وكذلك كيفية تغيير هذه الأسعار أو (الأثمان).

من ناحية أخرى تعتبر النظرية الجزئية أن الوحدة مثل المستهلك والمنتج والسلعة وعامل الإنتاج وحدات أساسية. ومن ثم فان دراسة الوحدة، من ناحية سلوكها والعوامل المؤثرة على هذا السلوك، يساعد عن طريق التعميم معرفة السلوك العام للاقتصاد القومي.

ولهذا نطرق أولا دراسة قوى الطلب – وقوى العرض، أي طلب المستهلكين لشراء سلعة أو خدمة معينة، وعرض المنظمين أصحاب المشروعات لهذه السلعة أو الخدمة للبيع ويسمى الثمن الذي يتكون للسلعة أو الخدمة بثمن التوازن[1].

وسوف نقسم دراستنا لهذا الفصل إلى ثلاثة مباحث :–

المبحث الأول : الطلب

المبحث الثاني : العرض

المبحث الثالث : الأسواق وتكوين الأثمان

* * *

---

(١) انظر فى ذلك :

د. احمد جامع : النظرية الاقتصادية، الجزء الاول – دار النهضة العربية – القاهرة، ١٩٨٦، ص ١٧.

د. ابو بكر متولى : مبادئ النظرية الاقتصادية – مكتبة عين شمس – الطبعة الرابعة، ١٩٨٢، ص ١٢٢.

المبحث الأول
الطلب

يمكن تعريف الطلب بأنه الكمية من السلعة أو الخدمة التي يكون المشترون مستعدين لشرائها بثمن معين، وفى سوق معينة، وفى زمن معين، ويكونون قادرين علي دفع الثمن.

ومن هذا التعريف يتضح لنا أن الطلب له خصائص أربعة :

أولا : إن طلب الفرد لسلعة ما يختلف عن رغبته في اقتنائها، إن المقصود بالطلب هو الرغبة المدعمة بالقدرة على دفع ثمن هذه السلعة أو الخدمة أو ما يسمى بالطلب الفعلي، أما الرغبة في الحصول على السلعة أو الخدمة دون توافر القدرة على دفع الثمن لا يعتبر طلبا وإنما من قبيل الأمنيات التي يشعر بها الفرد ولا تأثر على حجم المشتريات والمبيعات من السلع والخدمات، فكثيرا من الأفراد يتمنى شراء الشقق الفاخرة والسيارات الكبيرة، ولكن هذه الأمنيات لا تعتبر طلب لأنها غير مصحوبة بتوافر النقود لشراء هذه السلع والخدمات.

ثانيا :إن الطلب يمثل الرغبة والقدرة على الشراء تحت ظروف معينة. بمعنى انه لا يستلزم أن تتم عملية المبادلة أو البيع حتى يقال إن الطلب قائم. فقد تكون هناك الرغبة لدى المشترى في سوق معينة في زمن معين – ومع ذلك لا تتوفر السلعة فيه – ومع ذلك يكون الطلب عليها قائما.

ثالثا : لا نستطيع تحديد الطلب على سلعة أو خدمة ما، إلا إذا حددنا المدة التي يتم فيها هذا الطلب فهل هو طلب يوم واحد أو أسبوع، أو شهر، أو سنة... وهكذا.

رابعاً: إن الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة ما تتوقف على مجموعة من العوامل أهمها ثمن السلعة أو الخدمة المعروضة في السوق، ذلك أن حجم الطلب على سلعة ما عندما يكون ثمنها مرتفعا يختلف تماماً عن حجم الطلب عندما يكون

سعرها منخفض، كما تتوقف الكمية المطلوبة من السلعة على دخل المستهلك، وأثمان السلع الأخرى المرتبطة، وذوق المستهلك، أي ما يطلق عليه ظروف الطلب.

وسنقسم هذا المبحث إلى مطلبين :

المطلب الأول : دالة الطلب

المطلب الثاني : مرونة الطلب

المطلب الأول

دالة الطلب

يتحدد طلب المستهلك على سلعة معينة بعدد من العوامل، أي أن المستهلك يتأثر في تحديده للكمية التي يكون مستعدا لشرائها من السلعة، بثمن السلعة أو الخدمة موضوع الطلب، وحجم دخله، وأيضا بأثمان السلع الأخرى المرتبطة بها. ويشمل ذلك أثمان السلع البديلة، وأثمان السلع المكملة، وكذلك ذوق المستهلك ورغباته.

ويطلق على العلاقة التي تجمع ما بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وهذه العوامل الرئيسية المحددة لها دالة طلب المستهلك، وتكون الكمية المطلوبة في هذه العلاقة هي المتغير التابع وثمن السلعة وحجم دخل المستهلك وأثمان السلع المرتبطة وذوق المستهلك متغيرات مستقلة.

وباستخدام لغة الرياضيات يمكن التعبير عن هذه العلاقة الدالية في الشكل الآتي-:

$$ط_{ن} = د\ (ث_{ن}،\ ث_{١}،....\ ث_{م}،\ ل،\ ق)$$

وفى هذه الصورة عبرنا عن كل متغير بحرف يرمز له، حيث ترمز $ط_{ن}$ إلى الطلب على السلعة ن و ث ن إلى ثمن هذه السلعة، $ث_{١}$، ... ، $ث_{م}$ إلى أثمان كافة السلع الأخرى المرتبطة بالسلعة ن، ل إلى دخل المستهلك، ق إلى ذوقه وتفضيلات، د إلى كلمة دالة.

وإذا تأملنا هذه العلاقة الدالية نلاحظ وجود متغير تابع واحد وأكثر من متغير مستقل، ولكننا لا نستطيع أن نبحث هذه العلاقة بافتراض تغيير العوامل المحددة للطلب جميعا في آن واحد، ولذلك نتبع أسلوبا تحليليا معروفا في الاقتصاد الجزئى بالتحليل التجريدي وهو افتراض تغير أحد العوامل مع تثبيت العوامل الأخرى. وبالاستعانة بهذا الأسلوب التحليلي نستطيع أن نبحث اثر عامل معين على الكمية المطلوبة من سلعة معينة مع افتراض ثبات العوامل الأخرى على حالها أثناء فترة البحث، وبعد أن ننتهي من عملية التحليل سنخرج بنتيجة ما نحتفظ بها ونأخذ عاملا محددا آخر فنبحث اثر التغير فيه على الطلب مع افتراض ثبات بقية العوامل الأخرى وننتهي بنتيجة ثانية وهكذا، وحينما ننتهي من بحث أثر كل عامل من العوامل على حدة يكون لدينا عدد من النتائج كل منها قائم على أساس افتراض ثبات العوامل الأخرى. ومن اليسير حينئذ أن نتصور الصورة الكلية للعلاقة أو بعبارة أخرى كيف تتأثر الكمية المطلوبة من السلعة بالعوامل الرئيسية المحددة لها جميعها.

وبهذه الطريقة نستطيع تحليل العلاقة الدالية بين الطلب وبين كل متغير من المتغيرات المستقلة على حدة، ثمن السلعة محل البحث، ثم دخل المستهلك، ثم أثمان السلع الأخرى المرتبطة بالسلعة، وأخيرا ذوق المستهلك وتفضيلاته.

ولدراسة تأثير هذه العوامل على الطلب، يفرق الاقتصاديون بين تأثير ثمن السلعة وتأثير العوامل الأخرى، وهي ما نطلق عليها تعبير ظروف الطلب.

وبناء عليه سنتناول هذا المبحث في فرعين:

الفرع الأول : الطلب والثمن.

الفرع الثاني : الطلب وظروف الطلب.

الفرع الأول

الطلب والثمن

إن دراسة العلاقة بين الطلب والثمن، باعتبار أن الثمن هو المحدد الأساسي للكميات المطلوبة من السلعة، تقتضي أن نفترض أن باقي العوامل الأخرى المؤثرة في الكمية ثابتة على حالها أثناء فترة البحث، أي نفترض ثبات كل من دخل المستهلك، وأثمان السلع الأخرى المرتبطة بالسلعة محل البحث، وأخيرا ذوق المستهلك وتفضيلاته.

وفي العلاقة الدالية بين الطلب والثمن، يتوقف التغير في الطلب على التغير في الثمن، ولذلك يكون الطلب هو المتغير التابع والثمن هو المتغير المستقل، أي أن الطلب دالة للثمن. ويمكن أن نعبر عن العلاقة الدالية بين الطلب والثمن بالمعادلة التالية:-

$$\text{ط}_{\text{ن}} = \text{د}\ (\text{ث}_{\text{ن}})$$

ويمكننا أن نفرق في هذا الصدد بين كل من الطلب الفردي أي طلب المستهلك الفرد والطلب الكلي أي طلب كافة المستهلكين في السوق على سلعة أو خدمة ما.

دالة طلب المستهلك الفرد :

يمكن تعريف طلب المستهلك الفرد بأنه «هو الكمية من السلعة أو الخدمة التي يكون المستهلك الفرد مستعدا لشرائها بثمن معين، وفى سوق معينة، وفى زمن معين، ويكون قادرا على دفع الثمن، ويفترض هذا التعريف بدوره بقاء الأشياء الأخرى التي يمكن أن تؤثر في الكمية المطلوبة من السلعة على حالها.

وإذا أردنا تحليل معنى الطلب بالنسبة لفرد ما يتضح لنا أنه ليس لاستهلاك هذا الشخص، ولا لحاجته إلى سلعة معينة دخل في هذا التحليل، ولكن الطلب ينشأ من تفاعل بين الكمية من السلعة التي يرغب الشخص شراءها وبين الكمية من النقود التي يستطيع التنازل عنها وبين ثمن السلعة في السوق.

ومن خلال متابعة العلاقة بين أثمان السلع في الأسواق والكميات المطلوبة منها نلاحظ انه عندما يتغير ثمن السلعة في اتجاه معين يؤدى عادة إلى تغير الكمية التي يطلبها المستهلك الفرد منها في الاتجاه العكسي لاتجاه تغير الثمن، أي انه كلما ارتفع

ثمن السلعة انخفضت الكمية المطلوبة منها، وكلما نخفض ثمن السلعة زادت الكمية المطلوبة منها. أذن تكون العلاقة بين الطلب والثمن علاقة عكسية. وتسمى العلاقة بين الطلب والثمن بقانون الطلب.

جدول الطلب :

جرت العادة على تمثيل علاقة الكميات المطلوبة بالاثمان بوسائل متعددة من بينها استخدام الجداول، وهو ما نتناوله الآن فيما يعرف بجدول الطلب. وفى هذا الجدول نبين العلاقة بين مجموعة من الاثمان الممكنة وبين الكميات المقابلة، فجدول الطلب يمثل بناء نظري افتراضي عن الأثمان والكميات المختلفة وليس مجرد بيان لثمن وكمية واحدة.

وبطبيعة الحال فان هذا الجدول يفترض أن حجم الكمية المطلوبة يعرف في فترة زمنية معينة، ويفترض أيضاً ثبات العوامل الأخرى التي قد تؤثر على الكمية المطلوبة. فجدول الطلب يوضح مختلف الكميات المطلوبة من السلعة عند مختلف الاثمان التي نفترضها لهذه السلعة. ويوضح الجدول التالي العلاقة بين الطلب والثمن :

جدول رقم (١)

الثمن (ث)	الكمية المطلوبة (ك)
٥٠	١
٤٠	٢
٣٠	٣
٢٠	٤
١٠	٥

وطبقا لهذا الجدول فإذا افترضنا أن ثمن السلعة ٥٠ وحده نقدية، فسيكون المستهلك مستعدا لطلب أو شراء كمية قدرها وحدة واحدة فقط، وإذا افترضنا أن الثمن قد انخفض إلى ٤٠ وحدة نقدية فسيكون المستهلك مستعدا لطلب كمية اكبر من السلع، أي وحدتين. وإذا افترضنا أن الثمن قد انخفض مرة أخرى إلى ٣٠ وحدة نقدية فيسكون المستهلك مستعدا لطلب كمية اكبر أي ثلاثة وحدات... وهكذا

حتى نصل إلى افتراض أن الثمن قد اصبح ١٠ وحدات نقدية، وهنا نجد أن المستهلك سيكون مستعدا لطلب أو لشراء خمس وحدات من السلع.

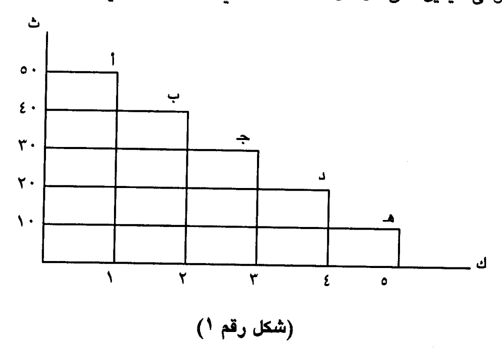
ويتبين من هذا الجدول وجود علاقة عكسية بين ثمن السلعة والكمية المحتمل أن تطلب منها عند هذه الاثمان، فإذا نظرنا إلى الجدول من أعلى إلى أسفل فنلاحظ أن انخفاض ثمن السلعة يؤدى إلى زيادة الكمية التي يمكن أن تطلب من السلعة، وإذا نظرنا إلى الجدول من اسفل إلى أعلى نلاحظ ارتفاع ثمن السلعة يؤدى إلى نقص الكمية التي يمكن أن تطلب من السلعة، عند كل ثمن مفترض لها، مؤكدا العلاقة العكسية بين الطلب والثمن.

منحنى الطلب :

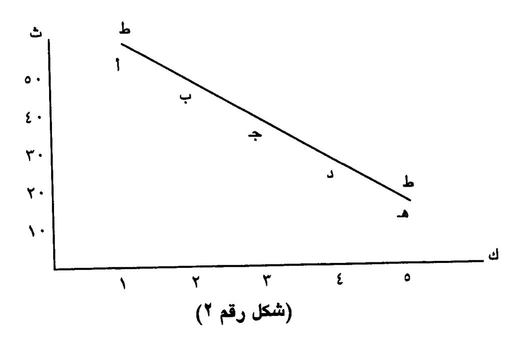
ونستطيع، بدلا من التعبير عن الطلب في شكل جدول، أن نلجأ إلى التعبير البياني في شكل منحنى، وهو ما يعرف باسم منحنى الطلب.

ومن الممكن في هذا الصدد إن نستخدم جدول الطلب السابق، فنحصل على رسم بياني يعبر هندسيا عن دالة الطلب، ويكون ذلك بأن نرصد الكميات المطلوبة (ك) المتغير التابع على المحور الافقي ونرصد الاثمان (ث) المتغير المستقل على المحور الرأسي.

مع ملاحظة أن نبدأ بأصغر هذه الأثمان والكميات من نقطة الأصل متدرجين إلى أعلى والى اليمين على كل من المحور الرأسي والمحور الأفقي.



(شكل رقم ١)



(شكل رقم ٢)

وتوضح الأشكال التالية كيفية رسم منحنى الطلب، من خلال قيمة الأثمان والكميات المطلوبة من السلعة والواردة في الجدول السابق.

ويتضح من الشكل رقم (١) أن كل ثمن يقابله كمية معينة يمكن أن تطلب عند هذا الثمن، وبذلك تعبر كل نقطة من النقاط أ،ب، جـ، د، هـ على تاليفه معينه من ثمن السلعة والكمية المحتمل أن تطلب عند هذا الثمن.

وفي الشكل رقم (٢) قمنا بتوصيل النقاط أ، ب، جـ، د، هـ، وبذلك نحصل على منحنى ط ط، ويسمى بمنحنى الطلب.

ويتبين من هذا الشكل أن العلاقة الدالية بين الكميات المطلوبة من السلعة وثمن هذه السلعة علاقة عكسية، وان منحنى الطلب ط ط هو التعبير الهندسي عن دالة الطلب، ونلاحظ أن الطلب يعبر عنه بمنحنى وليس بنقطة واحدة، وهذا يؤكد ما ذهبنا إليه من أن الطب يعبر عن علاقة وليس عن كمية واحدة. فالطلب هو كل الأثمان الممكنة والكميات المطلوبة المقابلة.

ومنحنى الطلب قد يأخذ شكل خط مستقيم أو شكل منحنى ويتوقف هذا على نسبة تغيير الكمية المطلوبة من السلعة إلى مقدار التغير في الثمن، أي تتوقف على $\frac{ك}{ث}$ فإذا كانت نسبة $\frac{ك}{ث}$ ثابتة دائما فإننا نكون بصدد منحنى طلب يأخذ شكل خط مستقيم، ولما كانت هذه النسبة إنما تعبر عن ميل المنحنى ط ط، فإنه يمكن أن نقرر إذا كان ميل المنحنى ط ط غير ثابت فإننا نكون أمام منحنى لا يأخذ شكل خط مستقيم واذا كان ميل المنحنى ط ط ثابت فإننا نكون بصدد خط مستقيم[١].

---

(١) د / أحمد جامع، النظرية الاقتصادية، المرجع السابق، ص ٩٩.

خصائص منحنى الطلب :

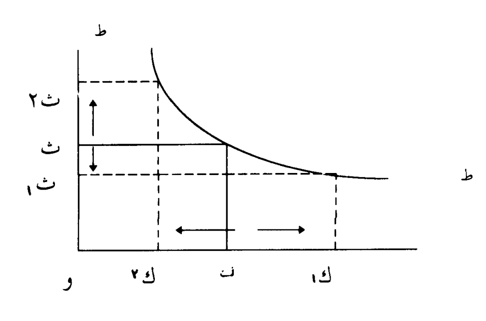
يتميز منحنى الطلب بمجموعة من الخصائص تتمثل فيما يلي :

١) أن منحنى الطلب يعبر عن العلاقة الدالية بين الكمية المطلوبة من السلعة وثمن هذه السلعة، وفي هذه العلاقة تكون الكمية المطلوبة هي المتغير التابع والثمن هو المتغير المستقل فيها.

٢) أن منحنى الطلب بأكمله هو التعبير الهندسي لدالة الطلب، ومنحنى الطلب عبارة عن مجموعة كبيرة من النقاط، وكل نقطة تمثل تأليفة واحدة من ثمن السلعة المفترض والكمية التي يحتمل أن تطلب عند هذا الثمن، وهكذا فإن منحنى الطلب يعبر عن مجموعة متتابعة من الكميات المحتمل أن تطلب من السلعة عند مختلف الأثمان المفترضة لها.

ولذلك لا يمكن التعبير عن منحنى الطلب بنقطة واحدة فحسب على هذا المنحنى بل المنحنى كله دفعة واحدة وفي لحظة واحدة.

٣) إن منحنى الطلب يأخذ شكل خط أو منحنى ينحدر من الشمال الغربي إلى الجنوبي الشرقي معبراً عن وجود علاقة عكسية بين الكمية المطلوبة من السلعة وثمن هذه السلعة حيث تنقص الكمية المطلوبة من السلعة بارتفاع ثمنها، وتزداد الكمية المطلوبة من السلعة بانخفاض ثمنها.



(شكل رقم ٣)

ويوضح الشكل رقم (٣) اتجاه منحنى الطلب ط ط من الشمال الغربي إلى الجنوب الشرقي معبراً عن العلاقة العكسية لدالة الطلب.

ونلاحظ في هذا الشكل أنه عند ثمن قدره و ث فإن الكمية المحتمل أن تطلب هي و ك وعند تغير ثمن السلعة محل البحث بالزيادة من و ث إلى و ث$_{٢}$ تتغير الكمية المطلوبة من السلعة بالنقصان من و ك$_{١}$ إلى و ك$_{٢}$، كما يترتب على تغير الثمن بالنقصان من وث إلى وث$_{١}$ تغير الكمية بالزيادةمن وك إلى وك١.

ويمكن التعبير عن هذه العلاقة في صورة جبرية كالآتي :

Δ ث ⟵ − Δك و − Δ ث ⟵ Δ ك

وبالتالي يمكن القول بأن الطلب دالة متناقصة للثمن، فتنقص قيمة المتغير التابع (ك) بزيادة قيمة المتغير المستقل (ث) وتزيد بنقصانه.

ويكون ميل منحنى الطلب هو ميل سالب، ولذلك تكون علامة النسبة على $\frac{ك}{ث}$ منحنى الطلب هي علامة سالبة دليل على طبيعة العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من السلعة وثمن هذه السلعة[١].

٤) إن منحنى الطلب يمثل الحد الأقصى لكل من الكميات المطلوبة وإثمان السلع، فكل نقطة على منحنى الطلب تحتوي على تأليفة معينة من ثمن السلعة والكمية المحتمل أن تطلب عند هذا الثمن، فكل ثمن تقابله كمية معينة ويكون المستهلك مستعد لشراء هذه الكمية فقط أو كمية أقل منها إذا كانت هي كل ما يمكن أن يتوافر أمامه، ولكنه لن يكون مستعد لشراء كمية أكبر من تلك التي يحددها منحنى الطلب فهذه الكمية تمثل حد اقصى لما يمكن للمستهلك شرائها من السلعة عند الثمن المقابل لها.

وأيضا كل كمية على منحنى الطلب يقابلها ثمن معين ويكون المستهلك مستعد لدفع هذا الثمن فقط أو ثمن أقل منه إذا تمكن من ذلك، ولكنه لن يكون مستعد لدفع ثمن أكبر من ذلك الذي يحدده منحنى الطلب. فهذا الثمن يمثل حد أقصى لما يمكن للمستهلك دفعه عند الكمية المقابلة له، ومن هنا يتبين لنا أن منحنى الطلب يمثل الحد الأقصى لكل من الكميات المطلوبة وأثمان السلع.

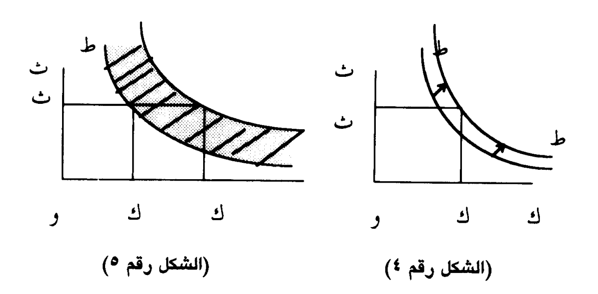
---

(١) د.أحمد جامع، النظرية الاقتصادية، مرجع سابق، ص ١٤٤.

٥) إن منحنى الطلب يتحدد على نحو دقيق تماماً ويأخذ شكل منحنى بسيط ويكون ذلك بالنسبة لحالة مستهلك رشيد يمتثل لأحكام العقل المجرد وحده، ويعرف تماماً وعلى وجه التأكيد الكمية المحددة من السلعة التي يمكن إن يشتريها عند كل ثمن مختلف لها. ومعنى ذلك أن كل ثمن متصور للسلعة يقابله كمية واحدة محددة تماماً يمكن للمستهلك أن يطلبها من هذه السلعة، ويتضح ذلك في الشكل رقم (٤).

وقد يأخذ منحنى الطلب شكل منحنى عريض أو سميك يتضمن منطقة للطلب بأكملها، وذلك إذا لم يكن المستهلك محكوماً في سلوكه الاقتصادي بأحكام العقل وحدها ولكن أيضاً بالمحيط الاجتماعي والعادات والتقاليد والضغوط الاجتماعية المختلفة. وهنا لن تكون العلاقة الدالية وثيقة ومحددة، بل ستكون هذه العلاقة غير محددة وستتراوح هذه الكمية بين حد أدنى وحد أعلى.

ويمكن توضيح ذلك في الشكل رقم (٥)



(الشكل رقم ٥)　　(الشكل رقم ٤)

تفسير دالة الطلب :

يثور التساؤل حول سبب وجود علاقة عكسية بين ثمن السلعة والكمية المطلوبة منها، ولماذا ينحدر منحنى الطلب من الشمال الغربي إلى الجنوب الشرقي، وان ميله هو ميل سالب، وبالتالي يعتبر الطلب دالة متناقصة للثمن، أي تفسير قانون الطلب، ويمكن إرجاع ذلك إلى سببين رئيسيين :

أولا : اثر الإحلال :

المقصود بأثر الإحلال التغيرات التي تحدث في حجم الطلب على سلعة ما نتيجة لإحلالها محل سلعة أخرى أو نتيجة لإحلال سلعة أخرى محلها وذلك بسبب التغير في ثمن السلعة محل البحث وثبات ثمن السلعة البديلة.

فعندما ينخفض ثمن سلعة معينة، وتبقى أثمان السلع الأخرى التي يمكن أن تحل محلها على حالها أو تنخفض بنسبة أقل، فإن ثمن تلك السلعة يصبح أكثر انخفاضا بالنسبة لاثمان السلع الأخرى، مما يدفع المستهلك إلى إحلال السلعة التي انخفض ثمنها محل السلع الأخرى البديلة.

بالعكس فإنه عندما يرتفع ثمن سلعة معينة، وتبقى أثمان السلع الأخرى التي يمكن أن تحل محلها على حالها أو ترتفع بنسبة أقل، فإن ثمن تلك السلعة يصبح اكثر ارتفاعا بالنسبة لاثمان السلع الاخرى، مما يدفع المستهلك إلى إحلال تلك السلع البديلة محل السلعة التي ارتفع ثمنها.

ونتيجة لهذا يمكن القول بأن أثر الإحلال يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة عندما ينخفض ثمنها، والى نقص هذه الكمية عندما يرتفع ثمنها. ويفسر اثر الإحلال بأن المستهلك يهدف إلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الإشباع بأقل نفقة ممكنة. ولذلك فإن تغيرات الأسعار تجعل المستهلك يعيد توزيع الدخل المخصص للاستهلاك بين السلع المختلفة على ضوء هذا التغيير.

ثانياً : اثر الدخل

ينصرف مفهوم الدخل هنا إلى (الدخل الحقيقي)[1]، ويقصد بأثر الدخل التغيرات التي تحدث في حجم الطلب نتيجة تغير الدخل الحقيقي للمستهلك على اثر تغير الأثمان.

وذلك أن تغير ثمن السلعة (زيادة أو نقصاً) مع افتراض ثبات الدخل النقدي،

---

(١) يمكن التفرقة هنا بين الدخل النقدي والدخل الحقيقي، فالدخل النقدي عبارة عن عدد الوحدات النقدية التي يحصل عليها الفرد بينما يعرف الدخل الحقيقي بانه قدرة هذه الوحدات النقدية على الحصول على السلع والخدمات في السوق وتسمى (القوة الشرائية).

يؤدي إلى إحداث تغير في الدخل الحقيقي أو القوى الشرائية للدخل النقدي، فعندما ينخفض ثمن السلعة معناه أن الدخل الحقيقي للمستهلك وليس النقدي قد ازداد، مما ينتج عنه إنفاق مبلغا أقل على شراء السلعة التي انخفض ثمنها، واصبح لدى المستهلك فائض من الدخل، ويزداد هذا الفائض كلما كانت السلعة التي انخفض ثمنها هامة لدى المستهلك، وتمثل نسبة كبيرة من دخله، ويترتب على زيادة الدخل الحقيقي للمستهلك زيادة قدرته على شراء السلع المختلفة، ومن بينها السلعة التي انخفض ثمنها.

وبالعكس فعندما يرتفع ثمن السلعة معناه أن الدخل الحقيقي للمستهلك وليس النقدي قد انخفض، مما ينتج عنه إنفاق مبلغا اكبر على شراء السلعة التي ارتفع ثمنها، وبالتالي نقص قدرته على شراء السلع المختلفة ومن بينها السلعة التي ارتفع ثمنها.

بالإضافة إلى هذين السببين يذهب بعض الاقتصاديين[1]، إلى إضافة سبب آخر يفسر دالة طلب السوق أو الطلب الكلي، وهو أن انخفاض ثمن سلعة ما يؤدي إلى أن بعض الأفراد من ذوي الدخول المحدودة يصبحون قادرين الآن على طلب السلعة بعد أن كانوا عاجزين عن ذلك من قبل عندما كان ثمنها مرتفعاً، وبالعكس فان ارتفاع ثمن السلعة يؤدي إلى أن يصبح بعض الأفراد من ذوي الدخول المحدودة عاجزين عن شرائها بعد أن كانوا يشترونها من قبل عندما كان ثمنها منخفضا.

وهذا السبب يفسر أيضاً العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من السلعة وثمنها.

حالات استثنائية لقانون الطلب :

يذهب قانون الطلب إلى أن هناك علاقة عكسية بين الكمية المطلوبة من السلعة وثمنها، أي أن الكمية المطلوبة من السلعة تتغير في اتجاه عكسي لاتجاه التغير في ثمنها معبرا عن دالة متناقصة، ميلها سالبا، وان منحنى الطلب ينحدر من الشمال الغربي إلى الجنوب الشرقي.

والواقع أن شكل العلاقة بين الأثمان وبين الكميات المطلوبة على النحو المتقدم يمثل الأحوال العادية والأغلبية الساحقة. ومع ذلك فإن عمومية هذا القانون لا تمنع وجود بعض الاستثناءات القليلة التي ينعكس فيها قانون الطلب وتتغير الكمية المطلوبة

---

(١) د. احمد جامع، النظرية الاقتصادية، المرجع السابق، ص ١٥٢.

من السلعة في اتجاه طردي لاتجاه التغير في ثمنها ويصبح الطلب دالة متزايدة للثمن، ميلها موجب. ويتغير منحنى الطلب ويأخذ شكل خط أو منحنى يرتفع من الجنوب الغربي إلى الشمال الشرقي.

وهناك أربع حالات استثنائية لقانون الطلب سنتناولها على التوالي :

الاستثناء الأول :

يتعلق بالسلع مرتفعة الثمن، مثل الأحجار الكريمة وأدوات الزينة، مثل هذه السلع والخدمات لها جاذبية عند بعض الأفراد الأغنياء من مدعي الظهور لمجرد أنها غالية الثمن، وبالتالي تشبع رغبتهم في التباهي بامتلاكها أو باستهلاكها أمام باقي أفراد المجتمع، وتميزا عن غيرهم من الأفراد الذين لا يستطيعون الحصول عليها لأنها مرتفعة الثمن.

فهذه الأنواع من السلع تقلب طابع دالة الطلب، حيث يترتب على ارتفاع ثمنها زيادة الكمية المطلوبة من هذه السلع حبا في الظهور والتميز عند بعض الأفراد الأغنياء، وعندما ينخفض ثمنها تنقص الكمية المطلوبة منها وتصبح العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وثمنها علاقة طردية، دالة متزايدة، وتأخذ شكل خط أو منحنى يرتفع من الجنوب الغربي إلى الشمال الشرقي.

الاستثناء الثاني :

يتعلق بالسلع التي يعتقد بعض الأفراد أن ارتفاع ثمنها لابد وان يخفى وراءه جودة اكبر للسلعة، وقد يكون هذا الاعتقاد غير صحيحا في بعض الأحيان. وعلى ذلك تزيد الكمية المطلوبة من السلعة عندما يرتفع ثمنها، اعتقادا من الأفراد بأن هذا الثمن المرتفع دليلا على جودة السلعة، وتنقص الكمية المطلوبة من السلعة عندما ينخفض ثمنها اعتقادا من الأفراد بأن هذا الثمن المنخفض دليلا على عدم جودة السلعة. وعلى هذا الأساس فإن بعض التجار يستغلون هذا الاعتقاد لدى الأفراد، ويعملون على رفع أثمان ما يعرضونه من سلع لسهولة تصريف منتجاتهم الراكدة.

وتصبح العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وثمنها علاقة طردية، دالة متزايدة، وتأخذ شكل خط أو منحنى يرتفع من الجنوب الشرقي إلى الشمال الغربي.

الاستثناء الثالث :

يتعلق بتوقعات المستهلك نحو تغير أثمان السلع بالارتفاع أو الانخفاض فعندما يتغير ثمن سلعة ما بالانخفاض، نجد أن المستهلك بدلا من أن يزيد الكمية التي يشتريها من السلعة فإنه على العكس يخفض منها، وذلك لأنه يتوقع أن يكون هذا الانخفاض في الثمن مجرد مقدمة لانخفاضات أخرى سوف تأتي بعد ذلك، ولذلك فإنه يقلل من مشترياته من السلعة حتى ينخفض ثمنها إلى أقصى حد ممكن، وبالعكس فعندما يتغير ثمن سلعة ما بالارتفاع، نجد أن المستهلك بدلا من أن ينقص الكمية التي يشتريها من السلع فإنه يزيد من الكمية المطلوبة، وذلك لأنه يتوقع أن يكون هذا الارتفاع في الثمن مجرد مقدمة لارتفاعات أخرى متتالية. وبذلك تكون العلاقة بين الكمية المطلوبة والثمن علاقة طردية على عكس قانون الطلب.

الاستثناء الرابع :

ويتعلق بالسلع الدنيا ويسمى بلغز جيفن.

ففي خلال إحدى المجاعات الايرلندية، لاحظ جيفن أن ارتفاع أثمان البطاطس والخبز قد اصطحب بزيادة الطلب عليها، وان انخفاض أثمان هذه السلع يترتب عليه انخفاض الكميات المطلوبة منها، وهو ما يخالف طبيعة دالة الطلب، ولذا سمى بلغز جيفن.

وتفسير ذلك أن ارتفاع السلع يؤدي إلى تدهور كبير في الدخل الحقيقي أو القوة الشرائية للطبقات الفقيرة التي تنفق جزءاً كبيراً من دخلها في شرائه وتجعله المادة الغذائية الأساسية لديها، وتضطر هذه العائلات إلى إنقاص استهلاكها من المواد الغذائية مرتفعة الثمن من اللحوم والأسماك، ولكن الخبز بالرغم من ارتفاع ثمنه يعتبر ارخص نسبيا من كافة السلع الأخرى، مما يدفع المستهلك إلى إحلال السلع الدنيا مثل البطاطس والخبز محل السلع الأخرى مرتفعة الثمن، إذن تزيد الكمية المطلوبة من السلع الدنيا عندما يرتفع ثمنها، ويحدث العكس عندما ينخفض أثمان السلع الدنيا، إذ يزيد الدخل الحقيقي للعائلات الفقيرة، وتتمكن بالتالي من استهلاك المزيد من اللحوم والمواد الغذائية الأخرى وإحلالها محل السلع الدنيا وبالتالي تصبح دالة الطلب بالنسبة لهذه السلع متزايدة استثناء من القاعدة العامة في دالة الطلب.

الفرع الثانـي
الطلب وظروف الطلب

عند دراستنا لدالة الطلب، أوضحنا أن الكمية المطلوبة من السلعة تتوقف على مجموعة من العوامل أهمها ثمن السلعة ومجموعة من العوامل الأخرى مثل دخل المستهلك وأثمان السلع المرتبطة وذوق المستهلك، ويطلق على هذه العوامل اسم ظروف الطلب.

وقد قمنا بدراسة العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وثمنها في المطلب الأول مفترضين ثبات باقي العوامل الأخرى على حالها أثناء فترة البحث.وننتقل الآن لدراسة العلاقة بين الكمية وظروف الطلب (دخل المستهلك – أثمان السلع المرتبطة – ذوق المستهلك).

وفي هذه العلاقة الدالية نكون أمام متغير تابع واحد هو الكمية المطلوب واكثر من متغير مستقل. ومرة أخرى نكون أمام علاقة دالية متشابكة، ولذا سوف نقوم بدراسة الكمية المطلوبة مع كل ظرف من ظروف الطلب على حدة مفترضين ثبات باقي العوامل الأخرى ثابتة على حالها أثناء فترة البحث، إلى جانب ثبات ثمن السلعة أيضا.

أولا : الطلب ودخل المستهلك

بطبيعة الحال فإننا عندما نبحث العلاقة الدالية بين الطلب والدخل، فإننا نفترض ثبات كافة العوامل الأخرى التي يمكن أن تؤثر في الكمية المطلوبة من السلعة وعدم حدوث أي تغير فيها، تماماً مثلما فعلنا عند بحث العلاقة بين الطلب وثمن السلعة.

إن كل فرد من أفراد المجتمع يحاول الحصول على اكبر إشباع ممكن، ومن ثم الحصول على السلع القادرة على تحقيق هذا الإشباع، ولكن هذه الرغبة محدودة بما يتوافر له من دخل أو ميزانية.

ومن الملاحظ انه توجد علاقة بين الكمية التي يمكن أن تطلب فعلا من السلعة أو الخدمة وبين دخل المستهلك ويتوقف فيها التغير في الطلب على التغير في الدخل، وبالتالي يكون الطلب هو المتغير التابع والدخل هو المتغير المستقل، ويكون الطلب

دالة لدخل المستهلك.

وهناك عديدا من الدراسات تبين زيادة الاستهلاك مع زيادة الدخل[1]، وكقاعدة عامة نلاحظ أن تغير دخل المستهلك في اتجاه معين يؤدي إلى تغير الكمية التي يطلبها من السلعة في نفس الاتجاه، أي أن العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة ودخل المستهلك علاقة طردية. وبمعنى آخر أنه عند تغير دخل المستهلك بالزيادة تتغير الكمية المطلوبة من السلعة نحو الزيادة أيضا، وعند تغير دخل المستهلك بالنقصان تتغير الكمية المطلوبة من السلعة نحو النقصان أيضا.

ويمكن توضيح ذلك من خلال جدول الطلب – الدخل، وهو جدول افتراضي حيث يحتوي على اكثر من دخل واكثر من كمية مطلوبة في ذات الوقت، وهذا على خلاف الواقع حيث لا يوجد سوى مستوى واحد للدخل وكمية واحدة يمكن أن يطلبها المستهلك عند هذا الدخل الواقعي.

ويبين الجدول التالي العلاقة بين الطلب والدخل :

دخل المستهلك	الكمية المطلوبة من السلعة
١٠٠	١٠
٨٠	٨
٦٠	٦
٤٠	٤
٢٠	٢

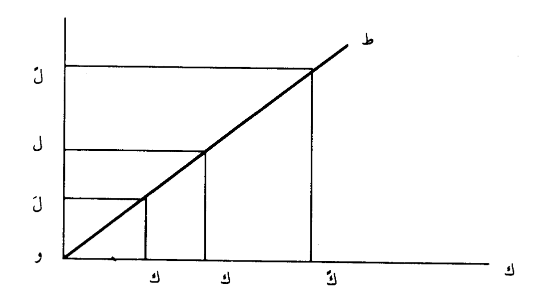
جدول رقم (٢)

وبالتأمل في هذا الجدول نلاحظ العلاقة الطردية بين دخل المستهلك والكمية المطلوبة من السلعة.

ويمكننا أن نعبر عن هذه العلاقة الطردية بين الطلب والدخل في شكل رسم بياني، نرصد فيه مستوى الدخول المختلفة على المحور الرأسي، ونرصد على

(١) دكتور حازم الببلاوي، النظرية النقدية، منشأة معارف الاسكندرية ١٩٨٢، ص ٢٢٤.

المحور الافقي الكميات المختلفة التي يحتمل أن يطلبها المستهلك عند هذه الدخول.



(شكل رقم ٦)

حيث نرمز للكمية المطلوبة بالرمز ك، ودخل المستهلك بالرمز ل، ونلاحظ في هذا الشكل أن منحنى الطلب ط ط يرتفع من الجنوب الغربي إلى الشمال الشرقي، معبرا عن العلاقة الطردية بين دخل المستهلك والكمية المطلوبة من السلعة، وبالتالي تكون دالة متزايدة وميلها هو ميل موجب.

واستثناء من القاعة العامة في هذا الصدد توجد حالات معينة لا تكون فيها العلاقة الدالية بين الطلب والدخل علاقة طردية وإنما على العكس علاقة عكسية.

وهذه الاستثناءات تتمثل فيما يلي :

الاستثناء الأول :

ويتعلق بالسلع الدنيا.

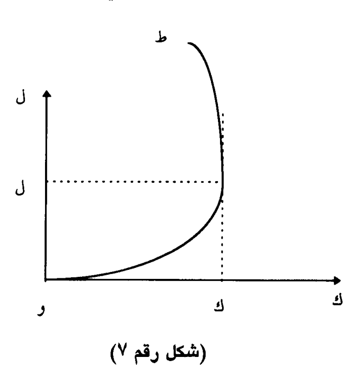
يقصد بالسلع الدنيا تلك السلع المنخفضة الثمن، والتي تمثل الاستهلاك الأساسي للطبقات الفقيرة مثل الزيت والفول، فنلاحظ انصراف هذه الفئة من أفراد المجتمع إلى شراء السلع الدنيا وإحلالها محل السلع الجيدة مرتفعة الثمن.

أي تقوم الطبقات ذات الدخول المحدودة بشراء سلع الزيت والفول بدلا من

المسلى الطبيعي واللحوم، نظرا لتناسب أسعار هذه السلع مع دخولهم المحدودة وقدرتها على إشباع نفس الحاجة لدى الأفراد، ولكن عندما يرتفع دخل هذه الفئة إلى حد معين فإنهم يتجهوا إلى إحلال السلع الجيدة محل السلع الدنيا لأنهم اصبحوا الآن قادرين على شرائها ودفع ثمنها المرتفع، ويقل طلبهم على السلع الدنيا.

وعلى عكس القاعدة العامة لدالة الطلب الدخل، يترتب على ارتفاع الدخل عند مستوى معين نقص الكمية التي يطلبها المستهلك من السلع الدنيا، وتكون العلاقة بين الطلب والدخل، بعد أن يصل إلى حد معين هي علاقة عكسية، دالة متناقصة.

ويمكن توضيح ذلك باستخدام الرسم البياني كما هو موضح في الشكل التالي :



(شكل رقم ٧)

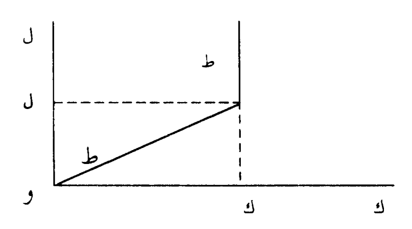
ونلاحظ في هذا الشكل أن الكمية المطلوبة من السلع الدنيا تزيد مع زيادة الدخل حتى يصل الدخل إلى المستوى ول، أي انه قبل وصول مستوى الدخل إلى حد معين وهو ول فإن العلاقة الدالية بين الطلب والدخل تكون علاقة طردية. وذلك نظراً لان كافة مستويات الدخل التي تقع اسفل هذا الحد هو دخول منخفضة جدا. ولا مجال لتفكير المستهلك في شراء سلع أخرى، وعندما يزيد الدخل بعد الحد ول نلاحظ نقص الكمية المطلوبة من السلع الدنيا وذلك خلافا للقاعدة العامة، وتصبح العلاقة الدالية بين الطلب والدخل بعد هذا المستوى علاقة عكسية، ويعبر عنها بيانيا بتغير شكل منحنى الطلب، وينحدر من الشمال الغربي إلى الجنوب الشرقي.

الاستثناء الثاني :

يتعلق بالسلع التي تشبع حاجة المستهلك تماماً عند وصول دخله إلى حد معين، وأمثلة هذه السلع هي الشاي والبن والتوابل.

فمن الملاحظ بالنسبة لهذه السلع أن الكمية المطلوبة منها تتزايد مع زيادة دخل المستهلك، ولكن عندما يصل دخل المستهلك إلى حد معين من الارتفاع يكون قد وصل إلى الإشباع الكامل من هذه السلع، وينتج عن ذلك أن أي زيادة في الدخل بعد هذا المستوى لا تؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من هذه السلعة، ومعنى ذلك أنه بالرغم من زيادة دخل المستهلك بعد حد معين لن يترتب عليه تغير في الكمية المطلوبة من السلعة سواء بالزيادة أو النقصان وذلك على خلاف القاعدة العامة لدالة الطلب الدخل.

ويمكن توضيح ذلك باستخدام الرسم البيان كما هو موضح في الشكل التالي :



(شكل رقم ٨)

ونلاحظ في هذا الشكل أن الكمية المطلوبة من السلع التي تشبع حاجة المستهلك بعد حد معين تزيد مع زيادة الدخل حتى يصل الدخل إلى المستوى ول، أي انه قبل وصول مستوى الدخل إلى حد معين وهو ول، فإن العلاقة الدالية بين الطلب والدخل تكون علاقة طردية، وعندما يزيد الدخل بعد الحد ول نلاحظ ثبات الكمية المطلوبة من السلعة وذلك خلافاً للقاعدة العامة لدالة الطلب الدخل.

ثانياً : الطلب وأثمان السلع المرتبطة

من الملاحظ أن هناك من السلع التي يوجد بينها وبين بعضها علاقات مباشرة، فمن المتصور أن طلب المستهلك على سلعة معينة يكون مرتبط بطلبه على سلعة أخرى، وهناك نوعين من علاقات الارتباط التي يمكن أن توجد ما بين السلع والخدمات، أما علاقات إحلال وتبادل، وإما علاقات تكامل.

ويمكن تعريف علاقة الإحلال والتبادل بين السلع بأن هذه السلع تكون بديلة عن بعضها البعض، بمعنى أن المستهلك يستطيع أن يحصل على نفس القدر من الإشباع عندما يستهلك أي من هذه السلع، وهناك أمثلة كثيرة على هذه السلع مثل سلعتا الزيت والمسلى الطبيعي، وسلعتا البن والشاي، واللحوم والدواجن والأسماك، وخدمتا المسرح والسينما.

ويمكن تعريف علاقات التكامل بين السلع، بأنها تلك السلع التي يتحتم على المستهلك أن يستخدم سلعتين معا في نفس الوقت إذا ما أراد أن يشبع حاجة معينة، ومثال ذلك سلعتي الشاي والسكر والسيارة والبنزين.

ونلاحظ أن علاقة السلع المتنافسة أو البديلة والسلع المكملة هي علاقة مرتدة، بمعنى انه إذا كانت السلعة (أ) منافسة أو بديلة عن السلعة (ب)، فإن العكس صحيح أيضاً بمعنى أن السلعة (ب) تكون منافسة أو بديلة عن السلعة (أ) ونفس الشيء يصدق على العلاقة بين السلع المكملة.

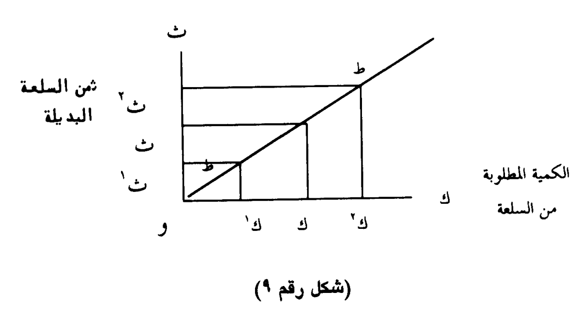
ونظراً لاختلاف طبيعة علاقات الارتباط القائمة بين السلع وبعضها، سنقوم بتوضيح طبيعة علاقات الإحلال أو التبادل أولا ثم طبيعة علاقات التكامل.

أولاً : علاقات الإحلال والتبادل

من الطبيعي أن الطلب على سلعة معينة يتأثر بأثمان السلع المنافسة أو البديلة عنها، فعندما ترتفع أثمان السلع البديلة أو المنافسة، فإن الكمية التي يطلبها المستهلك من السلعة محل البحث ستزيد أيضا، ولو انخفض ثمن السلعة البديلة فإن الكمية التي سيطلبها من السلعة محل البحث ستنقص بدورها أيضا، أي أن العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وأثمان السلع البديلة لها علاقة طردية، وذلك خلال فترة

زمنية محددة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة على حالها، ويمكن تفسير هذه العلاقة الطردية إلى أن ارتفاع ثمن السلعة البديلة يؤدي إلى إنقاص الكمية المطلوبة منها طبقا لقانون الطلب، مما يدفع المستهلك إلى زيادة الكمية التي يطلبها من السلعة محل البحث وإحلالها محل السلعة البديلة في إشباع حاجته، وذلك نظرا لان هذه السلعة أصبحت أرخص نسبيا من السلعة البديلة، وبالعكس إذ يترتب على انخفاض ثمن السلعة البديلة زيادة الكمية المطلوبة منها، مما يدفع المستهلك إلى زيادة الكمية التي يطلبها من السلعة البديلة وإحلالها محل السلعة موضوع البحث.

ويمكن توضيح هذه العلاقة الدالية بيانيا في الشكل رقم (٩) :



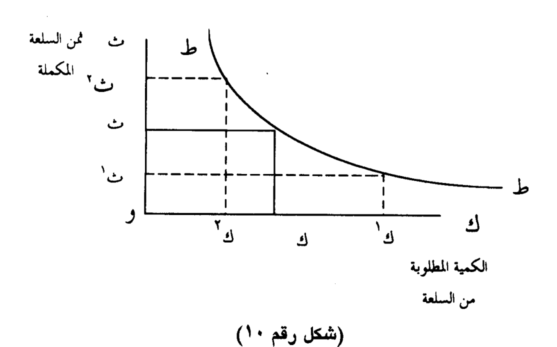
(شكل رقم ٩)

وفي هذا الشكل قمنا برصد الكمية المطلوبة من السلعة ولتكن سلعة الارز على المحور الأفقي ورصد ثمن السلعة البديلة ولتكن سلعة المكرونة على المحور الراسي، ونلاحظ أن ارتفاع ثمن السلعة البديلة (المكرونة) من وث إلى وث٢ يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة (الأرز) من وك إلى وك٢ وبالعكس نلاحظ أن انخفاض ثمن السلعة البديلة (المكرونة) من وث إلى وث١ تؤدي إلى نقص الكمية المطلوبة لسلعة (الأرز) من وك إلى وك١، وفي الواقع أن العلاقة الدالية بين الطلب على السلعة وثمن السلعة البديلة هي علاقة طردية، دالة متزايدة، ولذلك نلاحظ ارتفاع منحنى الطلب من الجنوب الغربي إلى الشمال الشرقي، معبرا عن هذه العلاقة الطردية.

ثانياً : علاقات التكامل :

من الطبيعي أيضاً أن الطلب على سلعة معينة يتأثر بأثمان السلع المكملة لها، فعندما ترتفع أثمان السلع المكملة، فإن الكمية التي يطلبها المستهلك من السلعة محل البحث ستنخفض، أي أن العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وثمن السلعة المكملة لها علاقة عكسية، وذلك خلال فترة زمنية محددة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة على حالها، ويمكن تفسير هذه العلاقة العكسية إلى أن ارتفاع ثمن السلعة المكملة يؤدي إلى إنقاص الكمية المطلوبة منها طبقا لقانون الطلب وبالتالي ينقص المستهلك من طلبه على السلعة لأنها لا بد وان تستخدم مع السلع المكملة لإشباع حاجته، وبالعكس أيضاً أن يترتب على انخفاض ثمن السلعة المكملة زيادة الكمية المطلوبة منها وبالتالي يزيد المستهلك من طلبه على السلعة لأنه يتحتم استخدامها مع السلعة المكملة لإشباع حاجته.

ويمكن توضيح هذه العلاقة الدالية بيانياً في الشكل رقم (١٠) :



(شكل رقم ١٠)

وفي هذا الشكل قمنا برصد الكمية المطلوبة من السلعة ولتكن سلعة (الشاي) على المحور الأفقي ورصد ثمن السلعة المكلمة ولتكن سلعة (السكر) على المحور الرأسي، ونلاحظ أن ارتفاع ثمن السلعة المكملة (السكر) من وث إلى وث٢ يؤدي إلى نقص الكمية المطلوبة من السلعة (الشاي) من وك إلى وك٢، وبالعكس نلاحظ

أن انخفاض ثمن السلعة المكملة (السكر) من وث إلى وث١ يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة (الشاي) من وك إلى وك١.

وفي الواقع فإن العلاقة الدالية بين الطلب على السلعة وثمن السلعة المكملة هي علاقة عكسية، دالة متناقصة، ميلها ميل سالب، ولذلك نلاحظ انحدار منحنى الطلب من الشمال الغربي إلى الجنوب الشرقي معبرا عن هذه العلاقة العكسية.

ثالثاً : الطلب وذوق المستهلك وتفضيلاته

يقوم عامل (الذوق والتفضيل) بدور هام في تحديد الطلب، وتختلف السلع والخدمات من حيث شدة حساسيتها لهذا العامل، فهناك سلع لا يتدخل الذوق في استهلاكها كثيرا كالخبز واللحم والملابس الشعبية. وهناك سلع أخرى يقوم فيها هذا العامل بالدور الأول كملابس السيدات والأثاث الفاخر والحلي.

كذلك تؤثر عادات الاستهلاك في تحديد نسبة ما يستهلك من السلع بصرف النظر عن التغير في ثمنها - باختلاف المجتمعات، واختلاف الطبقات داخل المجتمع[(١)].

ومن الملاحظ وجود علاقة دالية بين الطلب على السلعة وذوق المستهلك يتوقف فيها التغير في الطلب على التغير في الذوق، وبهذا يكون الطلب هو المتغير التابع وذوق المستهلك هو المتغير المستقل، وذلك مع افتراض ثبات باقي العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب ثابتة على حالها أثناء فترة البحث.

ويتأثر ذوق المستهلك بمجموعة من العوامل الاجتماعية مثل الدعاية والإعلان والتقاليد ومحاكاة السلوك الاستهلاكي للطبقات الأعلى دخلا، ولذلك نلاحظ أن التغير في ذوق المستهلك نحو الإقبال على السلعة يزيد الكمية المطلوبة منها عند كل ثمن معين نفترضه لها عند تلك الكمية التي كانت تطلب من قبل، وبالعكس فإن التغير في ذوق المستهلك نحو الإعراض عن السلعة ينقص الكمية المطلوبة منها عند كل ثمن معين نفترضه لها.

---

(١) د/ حمدية زهران، النظرية الاقتصادية، دار النهضة العربية،١٩٨٦، ص ١٩٤.

المطلب الثاني
مرونة الطلب للثمن

رأينا في دراسة دالة الطلب أن هناك علاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وثمنها، حيث يؤثر الثمن على الكمية المطلوبة من السلعة، فعندما يتغير ثمن السلعة في اتجاه معين تتغير الكمية المطلوبة في الاتجاه العكسي استجابة لما حدث من تغير في الثمن.

ومن الملاحظ أن درجة حساسية الطلب بالنسبة لما يحدث من تغير في ثمنها (أي درجة مرونة الطلب بالنسبة للثمن) تختلف من سلعة إلى سلعة أخرى، فمن الملاحظ مثلا أن سلعة مثل الملح لا يتأثر الطلب عليها بتغيرات ثمنها إلا تأثيرا يسيرا جدا، وان سلعة كالتفاح يتأثر طلبها تأثيراً كبيراً بتغيرات الثمن.

ويرجع الفضل إلى الفريد مارشال في استخدام تعبير «المرونة» بدلا من تعبير «استجابة»، حيث تستخدم المرونة في العلوم الاقتصادية والمالية لقياس التغيرات النسبية التي يمكن أن تحدث نتيجة ارتباط ظاهرتين أو متغيرين بعلاقة معينة.

وهكذا يمكن تعريف مرونة الطلب للثمن بأنها درجة استجابة الكمية المطلوبة لما يحدث من تغير في ثمنها، ويفترض هذا التعريف بقاء كافة العوامل الأخرى التي يمكن أن تؤثر في الطلب على حالها وعدم حدوث أي تغير فيها.

وحيث أن مرونة الطلب للثمن هي أهم الأنواع الثلاثة للمرونة فإنه عادة ما يشار إليها على أنها مرونة الطلب فحسب، وعندما نكون بصدد قياس درجة استجابة أو تأثير الكمية المطلوبة من سلعة ما للتغيرات التي تحدث استجابة أو تأثير الكمية المطلوبة من سلعة ما للتغيرات التي تحدث في دخل المستهلك أو أثمان السلع المرتبطة، فإننا نعبر عن ذلك بمرونة الطلب للدخل، ومرونة الطلب التقاطعية.

وإذا كانت مرونة الطلب تعد مقياسا هاما يوضح لنا أن الطلب على سلعة ما هو اكثر مرونة من الطلب على سلعة أخرى أو أقل منه، بل أن الحاجة تدعو إلى قياس المرونة عدديا وبدقة، ويعرف المقياس الذي يقوم بقياس القيمة العددية باسم معامل المرونة.

معامـل المرونـة :

يمكن تعريف معامل المرونة بأنه المعيار الكمي الدقيق الذي يقيس درجة مرونة الطلب. فلا يكفي أن نذكر بشكل عام أن الطلب على سلعة ما هو اكثر مرونة من الطلب على سلعة أخرى أو اقل منه، بل يلزم أن تحدد النسبة المئوية التي تتغير بها الكمية المطلوبة نتيجة التغير بنسبة ما في الثمن.

ونلاحظ في هذا الصدد أنه من الخطأ مقارنة الكمية المطلقة للتغير الذي يحدث في الكمية المطلوبة من السلعة بالكمية المطلقة للتغير الذي يحدث في ثمنها، ويطلق عليها المرونة المطلوبة، ومثل هذه المقارنة لا تعطي أي معنى محدد، ولا يمكن اعتباره مقياسا دقيقا للتعرف على مرونة الطلب، ويرجع ذلك لسببين[1]:

أولاً : انه لا يمكننا قياس كمية من السلع تتحدد في شكل وحدات مادية مختلفة مثل الأطنان والكيلو جرامات بكميات من النقود تتحدد في شكل وحدات قيمية مختلفة مثل الجنيهات والقروش.

ثانياً :أن الكميات المطلوبة من السلع المختلفة ليست واحدة، ولذلك فإن مقدار التغير في الكمية المطلوبة من سلعة ما يمثل أهمية كبيرة إذا كانت الكمية الأصلية المطلوبة منها قليلة نسبياً في حين أن هذا المقدار نفسه لا يمثل أهمية تذكر بالنسبة إلى سلعة أخرى إذا كان الكمية الأصلية المطلوبة منها كبيرة نسبياً. وبالمثل بالنسبة للثمن، فإن تغير الثمن بمقدار معين يمثل أهمية كبيرة بالنسبة إلى سلعة ما نظرا إلى أن ثمنها الأصلي قليل نسبيا في حين أن هذا التغير في الثمن بهذا المقدار نفسه لا يمثل أهمية تذكر بالنسبة لسلعة أخرى وذلك لان ثمنها الأصلي كبير نسبيا.

ونتيجة لذلك فإنه يلزم عند قياس مرونة الطلب أن نقارن التغير النسبي وليس المطلق، الذي يحدث في الكمية المطلوبة بالتغير النسبي الذي يحدث في الثمن. وتتحدد النسبة المئوية للتغير في الكمية المطلوبة والثمن، بنسبة هذا التغير لكل من الكمية والثمن الأصليين، وفي هذه الحالة لن تتأثر مرونة الطلب بتغير وحدات قياس

(١) د. أحمد جامع، النظرية الاقتصادية، المرجع السابق ذكره، ص ١٨٦– ١٨٧.

الكمية أو الثمن.

$$\text{معامل المرونة} = \frac{\text{النسبة المئوية للتغير في الكمية المطلوبة}}{\text{النسبة المئوية للتغير في الثمن}}$$

ويمكننا الحصول على النسبة المئوية لكل من الكمية المطلوبة وثمن السلعة بقسمة التغير في الكمية على الكمية الأصلية وقسمة التغير في الثمن على الثمن الأصلي كما تبين المعادلة التالية :

$$\text{معامل المرونة} = \frac{\text{التغير في الكمية المطلوبة}}{\text{الكمية الأصلية}} \div \frac{\text{التغير في الثمن}}{\text{الثمن الأصلي}}$$

$$\text{معامل المرونة} = \frac{\text{التغير في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير في الثمن}} \times \frac{\text{الثمن الأصلي}}{\text{الكمية الأصلية}}$$

ويمكننا التعبير جبريا عن الصور النهائية لمعامل المرونة باستخدام الرموز، حيث نرمز للكمية بالرمز ك، والثمن بالرمز ث، ومقدار التغير في الكمية △ ك، ومقدار التغير في الثمن △ ث، وذلك للحصول على صورة مبسطة لمعامل المرونة الذي يرمز له بالرمز م ث.

$$\text{م ث} = \frac{\Delta\,\text{ك}}{\Delta\,\text{ت}} \times \frac{\text{ث}}{\text{ك}}$$

ونظراً لطبيعة العلاقة العكسية لدالة الطلب الثمن حيث أن الكمية المطلوبة تتغير في اتجاه عكسي لاتجاه التغير في الثمن، معبراً عن دالة متناقصة، لذا فإن علامة معامل المرونة تكون سالبة.

حالات المرونة :

رأينا في مرونة الطلب أن درجة استجابة الطلب للتغير الذي يحدث في الثمن يختلف من سلعة إلى أخرى، ولذلك يمكن أن نميز بين خمس حالات مختلفة للمرونة، حيث تتدرج تنازلياً قيمة معامل المرونة، وتتمثل هذه الحالات فيما يلي :

١) طلب لانهائي المرونة :

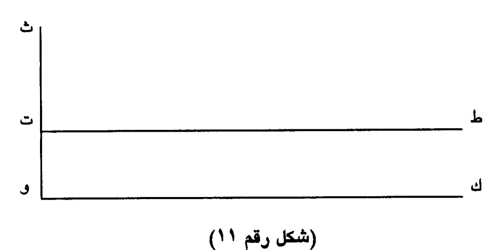
وتكون قيمة معامل المرونة في هذه الحالة ما لا نهاية، ولكن سبق أن ذكرنا أن

علامة معامل مرونة الطلب للثمن سالبة، فإن قيمة معامل المرونة تكون ناقص ما لا نهاية

م ث = – ∝

وتوضح هذه الحالة أن أي تغير طفيف، أي بنسبة مئوية صغيرة في الثمن سوف يترتب عليه تغير لانهائي في الكمية المطلوبة، بمعنى أن يكون المشترين مستعدين لشراء كل الكمية التي يمكن شرائها من السلعة عند ثمن معين، لكنهم لن يشترون أي كمية منها عندما يرتفع هذا الثمن ولو بقدر ضئيل.

ويمكن أن نعبر بيانيا عن منحنى الطلب على السلع التي يتميز الطلب عليها بكونه لانهائي المرونة كما في الشكل التالي :



(شكل رقم ١١)

ونلاحظ في هذا الشكل أن منحنى الطلب يأخذ شكل خط أفقي موازي للمحور الأفقي موضحا أنه عند ثمن يبلغ وث يكون المشترين مستعدين لشراء كل الكمية التي يمكن شرائها من السلعة، ولكنهم لن يشتروا أية كمية منها عندما يرتفع الثمن عن وث، ولو بقدر ضئيل. وهذه الحالة تعتبر حالة استثنائية نظرا لأنها نادرة الوقوع في الحياة العملية.

ويلاحظ في هذا الصدد أننا لا نعتد إلا بالقيمة العددية المطلقة لمعامل المرونة بصرف النظر عن العلامة السالبة له، بمعنى أن قيمة معامل المرونة – ٢ اكبر من قيمة – ١، وبالتالي يكون الطلب على السلعة الأولى اكبر من الطلب على السلعة الثانية، وذلك بالنسبة لجميع حالات مرونة الطلب للثمن، وان إشارة معامل المرونة السالبة لا تعني أكثر من تعبير العلاقة العكسية بين △ث، △ك.

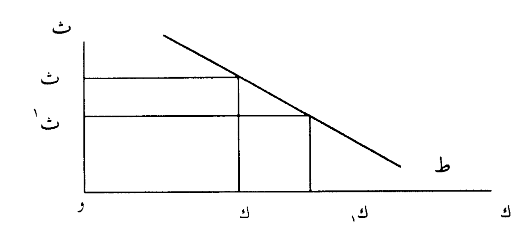
٢) طلب مرن

وتكون قيمة معامل المرونة اكبر من ناقص واحد صحيح وأقل من لانهاية :

– ∝ < م ث < – ١

وفي هذه الحالة يترتب على تغير الثمن بنسبة مئوية معينة، حدوث تغير في الكمية المطلوبة بنسبة اكبر من نسبة تغير الثمن.

ويمكن أن نعبر بيانيا عن منحنى الطلب على السلع التي يتميز الطلب عليها بكونه مرن كما في الشكل التالي :



(شكل رقم ١٢)

ويلاحظ في هذا الشكل أن تغير الثمن بنسبة ضئيلة من وث إلى وث١ احدث تغير في الكمية المطلوبة من وك إلى وك١ أي بنسبة اكبر من نسبة تغير الثمن.

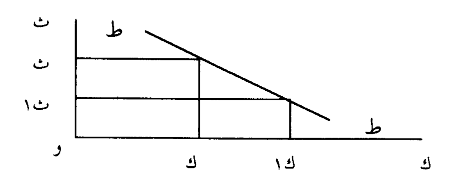
٣) طلب متكافئ المرونة :

وتكون قيمة معامل المرونة مساوية لناقص واحد صحيح :

م ث = – ١

ويلاحظ في هذه الحالة أن التغير النسبي في الكمية المطلوبة يعادل التغير النسبي في الثمن.

ويمكن أن نعبر بيانيا عن منحنى الطلب على السلع التي يتميز الطلب عليها بكونه طلب متكافئ المرونة كما في الشكل التالي :



(شكل رقم ١٣)

ويلاحظ في هذا الشكل أن تغير الثمن بنسبة معينة من وث إلى وث١ أحدث تغير في الكمية المطلوبة بنفس هذه النسبة من وك إلى وك١، بمعنى أن الكمية المطلوبة من السلعة تتغير بنفس نسبة التغير الذي يحدث في الثمن.

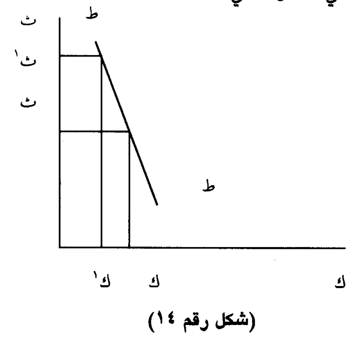
٤) طلب غير مرن

وتكون قيمة معامل المرونة اكبر من الصفر وأقل من ناقص واحد صحيح :

– ١ > م ث > صفر

وفي هذه الحالة يترتب على تغير الثمن بنسبة مئوية معينة، حدوث تغير في الكمية المطلوبة بنسبة اقل من نسبة تغير الثمن.

ويمكن أن نعبر بيانيا عن منحنى الطلب على السلع التي يتميز الطلب عليها بكونه غير مرن كما في الشكل التالي :



(شكل رقم ١٤)

ونلاحظ في هذا الشكل أن تغير الثمن بنسبة كبيرة من وث إلى وث١ أحدث تغير في الكمية المطلوبة من وك إلى وك١ أي بنسبة اقل من نسبة تغير الثمن.

٥) طلب عديم المرونة :

وتكون قيمة معامل المرونة مساوية للصفر، أي أن :

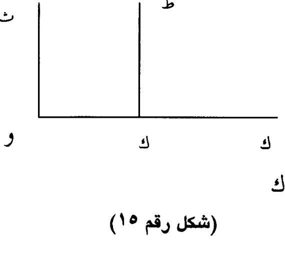
م ث = صفر

وتوضح هذه الحالة أن أي تغير في الثمن مهما كان بنسبة كبيرة لن يترتب عليه إحداث أي تغير في الكمية المطلوبة من السلعة وبمعنى آخر أن الكمية المطلوبة من هذه السلعة لن تتأثر بأي تغير يحدث في الثمن.

ومن المتصور أن تنطبق هذه الحالة على السلع والخدمات الضرورية التي لا غنى عنها بالنسبة للمستهلك مهما ارتفعت أسعارها ومثال ذلك الطلب على سلعتي الخبز والمياه وبعض أنواع من الأدوية مثل الأنسولين الذي يتعاطاه مريض السكر، حيث يدفع المستهلك الثمن ليشتري ما هو في حاجة إليه لإنقاذ حياته سواء ارتفع الثمن أو انخفض، اي لن تتأثر الكمية المطلوبة بأي تغير يحدث في الثمن.

وتكون المرونة ي هذه الحالة صفراً، إذ إن التغير النسبي في الكمية = صفر مهما كان التغير في الثمن.

ويمكن أن نعبر بيانيا عن منحنى الطلب على السلع التي يتميز الطلب عليها بكونه عديم المرونة كما في الشكل التالي :



(شكل رقم ١٥)

ويلاحظ في هذا الشكل أن منحنى الطلب يأخذ شكل خط عاموي على المحور الأفقي موضحا أن الكمية المطلوبة من السلعة وك لن تتأثر وتظل ثابتة مهما تغير ثمن السلعة بنسبة معينة (بالارتفاع أو بالانخفاض). وهذه الحالة تعتبر حالة استثنائية نظرا لأنها نادرة الوقوع في الحياة العملية.

أهمية مرونة الطلب للثمن :

تحتل مرونة الطلب للثمن أهمية كبيرة بالنسبة لكل من المنتج والدولة وتقلبات الأسعار والتجارة الخارجية، وسوف نوضح كل منها بشيء من الإيجاز:

أولاً : بالنسبة للمنتج

كما سبق أن أوضحنا يهتم المنتج بمعرفة نسبة انخفاض الثمن التي تمكنه من بيع كميات متزايدة في السوق، فمرونة الطلب توضح ما إذا كان انخفاض الثمن سيؤدي إلى زيادة الكميات المطلوبة ومن ثم زيادة الأرباح والإيرادات التي يحققها أم لا.

وتظهر أهمية المرونة بشكل واضح بالنسبة للمنتج الذي يعمل في ظل الاحتكار ويتحكم في السوق بمفرده، فإذا اتضح للمحتكر أن الطلب على السلعة التي يعرضها كبير المرونة فمن مصلحته عدم رفع ثمن هذه السلعة، أما إذا كان الطلب عليها قليل المرونة فإنه يستطيع أن يتمادى في رفع سعرها[1].

ثانياً : بالنسبة لأهمية المرونة للدولة

نلاحظ أن كثيرا ما تلجأ الحكومات المختلفة إلى فرض الضرائب غير المباشرة على السلع المختلفة، إما لتحقيق هدف اقتصادي كالحد من الاستهلاك أو الاستيراد أو لحماية المنتجات الوطنية من المنافسة الأجنبية، أما لتحقيق هدف مالي كزيادة الإيرادات. ويتوقف نجاح الحكومة في تحقيق ما تصبو إليه من أهداف على مرونة الطلب على السلع التي تفرض عليها مثل هذه الضرائب.

---

(١) د. علي لطفي، مقدمة في علم الاقتصاد، ١٩٦٨، ص ١٨٩.

فإذا كان الهدف من فرض الضريبة هو الحد من الاستهلاك على السلعة وكان الطلب عليها مرنا، فيكفي فرض الضريبة بمعدل منخفض، حتى تقل الكمية المطلوبة بصورة ملحوظة.

أما إذا كان الطلب على السلعة غير مرن فان الضريبة يجب أن تكون مرتفعة حتى تنجح في إنقاص الكمية المطلوبة بالقدر المطلوب، ومن ذلك نرى أن زيادة معدل الضريبة على سلعة ذات مرونة مرتفعة، من شأنه أن يؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة منها انخفاضا كبيراً قد يكون من شأنه انخفاض الحصيلة الكلية للضريبة لا زيادتها، في حين أن زيادة معدل الضريبة على سلعة ذات مرونة طلب منخفضة، من شأنه ألا يؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة منها سوى بمقدار يسير، وبالتالي تزداد حصيلة الضريبة نتيجة لزيادة معدلها.

ثالثاً : أثر المرونة في استقرار الأسعار

يكون لمرونة الطلب اثر كبير على مدى التقلبات التي تحدث في أسعار السلع، فإذا كان الطلب على سلعة ما مرنا، فإن ذلك من شأنه أن يحد من التقلبات الكبيرة في سعرها، والتي يمكن أن تنشأ عن التغيرات في العرض. وعلى العكس من ذلك إذا كان الطلب غير مرن، فإن ذلك من شأنه أن يسمح بتقلبات كبيرة في أسعارها. فإذا ما نقص عرض سلعة ما، لسبب أو لآخر، فان نقص العرض سوف يؤدي بالضرورة إلى ارتفاع السعر، وفي هذه الحالة إذا كان الطلب مرنا فأنه يكفي ارتفاع قليل في السعر لإنقاص الكمية المطلوبة بمقدار كبير، في حين انه إذا كان الطلب غير مرن فان الأمر يتطلب ارتفاعا كبيراً في السعر لإحداث الانخفاض المطلوب في الكمية المطلوبة.

رابعاً : بالنسبة لأهمية المرونة للتجارة الخارجية

نلاحظ أن مركز أي دولة في مجال التجارة الدولية يتأثر إلى حد بعيد بدرجة مرونة الطلب في الأسواق الأجنبية على السلع التي تصدرها هذه الدولة، وكذلك يتأثر بدرجة مرونة الطلب في الداخل على السلع التي تستوردها هذه الدولة، فمثلاً إذا رأت مصر أن الطلب على القطن المصري طويل التيلة الذي يصدر إلى الخارج غير مرن،

فإنها تستطيع أن تتمادى في رفع سعره وهي واثقة من زيادة حصيلة العملات الأجنبية التي تحصل عليها.

العوامل المؤثرة في مرونة الطلب :

إن دراسة العوامل المؤثرة في مرونة الطلب هي في الواقع دراسة للعوامل التي تؤثر في حساسية أو استجابة التغير في الكميات المطلوبة نتيجة للتغير في الثمن. وبعبارة أخرى العوامل التي من شأنها جعل الطلب على سعلة ما اكثر مرونة أو اقل من الطلب على سلعة أخرى.

وبالطبع يلزم أن نبقي الأشياء الأخرى التي يمكن أن تؤثر في الكمية المطلوبة من السلعة على حالها، أي ظروف الطلب من دخل المستهلك، وأثمان السلع المرتبطة، وذوق المستهلك ولعل أهم العوامل المؤثرة على مرونة الطلب هي :

١) وجود بدائل للسلعة :

لعل أهم العوامل التي تتوقف عليها المرونة هي مدى توافر بديل قريب للسلعة له القدرة على إشباع نفس الحاجة، سواء بنفس الدرجة أو بدرجة اقل.

فكلما توافر بديل جيد من السلع، كلما كان الطلب على السلعة مرنا، ولذلك نلاحظ أن ارتفاع ثمن هذه السلعة بنسبة مئوية معينة يؤدي إلى إنقاص الكمية المطلوبة منها بنسبة اكبر، وذلك نتيجة لانصراف المستهلكين عنها إلى السلع الأخرى البديلة عنها، والتي لم يتغير ثمنها فرضا، وبالعكس، فإذا حدث انخفاض في ثمن هذه السلعة بنسبة مئوية معينة فإنه يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة منها بنسبة مئوية اكبر وذلك نتيجة لإقبال المستهلكين عليها وإحلالهم لها محل السلع الأخرى البديلة عنها، والتي لم يتغير ثمنها فرضا.

مثال للسلع البديلة سلعة اللحوم والدواجن والأسماك، فإذا انخفض سعر الوحدة من أي نوع من هذه السلع فإن الإقبال على شرائها يزداد بنسبة كبيرة لإحلالها محل بدائلها من السلع الأخرى، ومثال السلع التي تتمتع بدرجة من الإحلال بينها وبين بعضها سلعتي الشاي والبن وخدمتي السينما والمسرح.

ويلزم أن نلاحظ أن مدى وجود بدائل للسلعة، وبالتالي مدى مرونة الطلب على

السلعة إنما يتوقف على مدى اتساع التعريف الذي نختاره للسلعة، وما إذا كان هذا التعريف واسعا شاملا أم دقيقا محدودا. فإذا كان تعريف سلعة السجائر يشمل جميع أنواع السجائر بحيث يسهل إحلال نوع من السجائر محل الآخر، فإن الطلب على هذه السلعة يصبح مرنا، أما إذا كان تعريف سلعة السجائر ضيقاً ومحدودا ليشمل نوع من السجائر دون غيره، (وهى نظرة شخصية)، فإن إحلال نوع بغيره يكون محدودا ويصبح الطلب على السلع طلبا غير مرنا.

٢) **تعدد استعمالات السلعة :**

أن تعدد إمكانيات استعمال السلعة أو الخدمة يعني قابليتها للإحلال محل عدد كبير من السلع والخدمات الأخرى في الإشباع، ومن ثم فكلما تعددت إمكانيات استخدام هذه السلعة ولذلك كان الطلب على هذه السلعة طلبا مرن، مثل: الطاقة الكهربائية يمكن أن تستخدم في أكثر من غرض وتحل محل أكثر من سلعة، ولذلك يكون الطلب على هذطه السلعة طلباً مرناً.

وكلما كان للسلعة استخدام واحد كلما كان الطلب عليها غير مرن، مثل سلعتي القمح والملح يتعذر وجود بديل جيد لها في إشباع الحاجة إليها، ولذلك يكون الطلب على هذه السلع غير مرن.

٣) **ضرورية السلعة وكماليتها :**

تعتبر من العوامل الهامة التي تؤثر على قدرة مرونة الطلب، هو مدى ضرورية السلعة وكماليتها، فكلما كانت السلعة ضرورية، تشبع حاجة أساسية من حاجات الانسان، كلما قلت قدرة المستهلكين على الاستغناء عنها وبالتالي تكون مرونة الطلب عليها منخفضة، بينما نجد أن السلع الكمالية يسهل على المستهلك الاستغناء عنها نهائيا، أو عن جزء منها، إذا ما حدث ارتفاع في سعرها، وبالتالي تكون مرونة الطلب عليها مرتفعة.

ولذا يمكننا أن نقرر أن الطلب على السلع الضرورية يكون غير مرن، والطلب على السلع الكمالية يكون مرنا.

وصفة السلع كضرورية أو كمالية مسألة نسبية، تختلف من زمان إلى آخر ومن

مكان إلى آخر، ومن فئة اجتماعية إلى أخرى وعلى سبيل المثال ينظر صاحب الدخل المنخفض إلى سلعة اللحوم على أنها سلعة كمالية، بينما ينظر صاحب الدخل المرتفع إلى نفس النوع على أنها سلعة ضرورية. وقد ينظر موظف عادي في إحدى الشركات إلى السيارة الخاصة على أنها كمالية بينما ينظر إليها مدير الشركة على أنها ضرورية لا غنى عنها وهكذا. وكذلك الحال إذا انتقلنا من مجتمع لآخر نجد أن الحكم على ما هو ضروري وما هو كمالي سوف يختلف. فمثلا سلع السيارات والأجهزة الكهربائية تعتبر من ضروريات الحياة في المجتمعات الصناعية، بينما هي نفسها تعتبر عموما من الكماليات في المجتمعات غير الصناعية والفقيرة.

ولهذا فإن الحكم على سلعة ما بأنها ضرورية أو كمالية لا يجب أن يستند إلى أحكام عامة مطلقة لان المسألة نسبية كما شاهدنا، وغاية ما يمكن عمله هو تقسيم المستهلكين داخل مجتمع معين بالتقريب إلى أصحاب دخول مرتفعة ومتوسطة ومنخفضة، وتحديد ما يمكن اعتباره ضروري أو كمالي بالنسبة لكل فئة من فئات الدخل المذكور.

٤) نسبة المنفق من الدخل على السلعة :

أن نسبة ما ينفقه المستهلك من دخله على السلعة يؤثر أيضاً على مرونة الطلب، فإذا كان نسبة الإنفاق على السلعة تحتل جزءا كبيراً من دخل المستهلك وتشغل بالتالي حيزا كبيراً من تفكيره، فإن الكمية المشتراة من السلعة تميل لان تتأثر كثيراً بتغيرات الثمن، وبالتالي يكون الطلب عليها مرن. ومثال ذلك سلعة السيارات والثلاجات فالإنفاق عليها يحتل جزءا كبيراً من دخل المستهلك وبالتالي يكون الطلب عليها مرنا. والعكس صحيح أيضاً فالسلع التي لا يكون الإنفاق عليها إلا بنسبة ضئيلة من الدخل يكون الطلب عليها غير مرن. ومثال ذلك سلع الملح والكبريت والتوابل، فالإنفاق عليها لا يمثل إلا نسبة ضئيلة من دخل المستهلك، وبالتالي فإن الكمية المشتراة من السلعة لن تتأثر بتغيرات الثمن، ومن ثم يكون الطلب عليها غير مرن.

٥) طول الفترة الزمنية عند دراسة المرونة :

يلاحظ أن الآثار الناتجة من تغير الثمن على التغير في الكمية المطلوبة تحتاج إلى فترة زمنية حتى يظهر مفعولها، أي يجب أن يمر وقت معين حتى يعتاد المستهلك على سلوك يختلف عن ذي قبل. فإذا انخفض ثمن سلعة المكرونة مثلا يقتضي مرور وقت ما حتى يتمكن المستهلكون أكلة الأرز من تغيير عاداتهم والتعود على استهلاك سعلة المكرونة وإحلالها محل سلعة الأرز.

وبالتالي يمكن أن نقرر أن مرونة الطلب على السلعة تكون اكبر كلما طالت هذه المدة أو الفترة ويمكن تفسير ذلك أولا بأنه يلزم مرور فترة زمنية ما حتى يصل إلى علم كافة المستهلكين لهذه السلعة التي تغير ثمنها. ثانياً نلاحظ أن مستهلكي السلع المعمرة سيحتاجون إلى وقت ما قبل أن يستجيبوا للتغير الذي حدث في ثمنها، وهو الوقت اللازم لاستهلاك السلعة القديمة الموجودة لديهم. ثالثاً يقتضي التحول من استهلاك سلعة إلى أخرى مرور فترة زمنية حتى تتغير عادات المستهلكين.

كل هذه العوامل والأسباب تؤدي إلى زيادة مرونة الطلب كلما طالت الفترة الزمنية التي نبحث في خلالها مرونة الطلب على هذه السلعة.

* * *

المبحث الثاني
العرض

يقصد بالعرض الكميات المختلفة من سلعة أو خدمة ما،والتي يستطيع المنتج بيعها فعلا في السوق عند ثمن معين وفي ظروف معينة وفي وقت معين.

ويمكن التفرقة بين الكمية الموجودة في السوق من سلعة ما وبين «الكمية المعروضة منها» فكثيرا ما تكون الكمية المعروضة من سلعة ما اقل من الكمية الموجودة في السوق من هذه السلعة، ويحدث ذلك بصفة خاصة إذا كان ثمن السلعة في السوق منخفض لدرجة لا يغرى البائعين إلا على عرض كمية محدودة من السلعة وتخزين الباقي لعرضه للبيع عندما يرتفع الثمن.

وبنفس الأسلوب الذي تحدثنا به عن دالة الطلب ومرونة الطلب سوف نتحدث عن موضوع العرض. وسيكون حديثنا عن موضوع العرض مختصرا بالمقارنة بما تناولناه في دراسة الطلب وذلك بالقدر اللازم لبناء نظرية في تكوين الثمن في السوق.

وعلى ذلك سنتناول العرض في مطلبين :

المطلب الأول : دالة العرض

المطلب الثاني : مرونة العرض (تؤجل لدراسة أوسع)

المطلب الأول
دالة العرض

تتحدد الكمية المعروضة من السلعة بمجموعة من العوامل، وتتمثل هذه العوامل المحددة للعرض في ثمن هذه السلعة، وأثمان السلع الأخرى، وأثمان عوامل الانتاج، وحالة الفن الانتاجي، وأخيراً أهداف المنتجين.

وبالتالي نكون بصدد علاقة دالية بين الكمية المعروضة من السلعة وتمثل المتغير التابع ومجموعة العوامل السابق تحديدها وتمثل المتغيرات المستقلة.

ويمكن أن نعبر عن هذه العلاقة الدالية في شكل جبري كالآتي :

ع ن = د (ث ن، ث١،. ... ث ن - ١، ث ع١، ف، هـ).

وفي هذا التعبير الجبري ترمز ع١ إلى عرض السلعة ن، ث إلى أثمان السلع الأخرى، ث ع١ إلى أثمان عوامل الإنتاج، وف إلى حالة الفن الإنتاجي، هـ إلى أهداف المنتجين، د ترمز إلى كلمة دالة.

ونلاحظ أن هذه العلاقة الدالية تحتوي على اكثر من متغير مستقل، ولذا سوف نلجأ إلى أسلوب التجريد، ونقوم بدراسة العلاقة بين الكمية المعروضة من السلعة كمتغير تابع مع كل متغير مستقل على حدة، وفي البداية سنقوم بدراسة العرض كدالة للثمن، ثم العرض كدالة لعوامل العرض الأخرى غير الثمن، وهو ما يطلق عليه ظروف العرض.

وعلى ذلك سنتناول دالة العرض في فرعين :

الفرع الأول = العرض والثمن

الفرع الثاني = العرض وظروف العرض

الفـرع الأول

العــرض والثمـن

لدراسة العلاقة بين الكمية المعروضة من السلعة وثمنها، فإننا سنفترض بقاء كافة العوامل الأخرى التي يمكن أن تؤثر في العرض على حالها أثناء فترة البحث، وعندما نتكلم عن العرض فإننا نقصد دراسة مدى التأثير الذي يباشره ثمن السلعة على الكمية المعروضة منها. فنحن نبحث في علاقة بين متغيرين أحدهما الكمية المعروضة وهي المتغير التابع والآخر الثمن وهو المتغير المستقل.

ويلاحظ من المشاهدات العملية بالنسبة لدالة العرض، أن تغير ثمن السلعة في اتجاه معين يؤدي إلى تغير الكمية المعروضة في نفس الاتجاه، أي كلما ارتفع ثمن السلعة المعروضة زادت الكمية المعروضة أيضا. وبالعكس كلما انخفض ثمن هذه السلعة قلت الكمية المعروضة منها، مع ثبات العوامل الأخرى، وعلى ذلك تكون العلاقة بين الكمية المعروضة من سلعة ما وثمنها علاقة طردية، ويطلق على هذه العلاقة قانون العرض.

ويمكن تعريف دالة العرض الفردي بأنها الكميات المختلفة من سلعة ما أو خدمة ما، التي يستطيع المنتج الفرد بيعها فعلا في السوق عند ثمن معين وفي ظروف معينة وفي وقت معين.

جـدول العـرض :

يمثل جدول العرض صورة رقمية توضح الكميات المختلفة التي يكون المنتجون أو البائعون على استعداد لعرضها أو بيعها عند مختلف الأثمان المفترضة. وجدول العرض له طابع افتراضي تماماً كما هو الحال بالنسبة إلى جدول الطلب، وبطبيعة الحال فان هذا الجدول يفترض أن نعرض حجم الكمية المعروضة. فالجدول يقتصر على بيان تأثيرات الأثمان على الكميات المعروضة.

ويمثل الجدول التالي الكميات المحتمل أن تعرض من سلعة ما عند مختلف الأثمان المفترضة لها :

الثمن	الكمية المعروضة
٢٠	٢٠
٣٠	٢٥
٤٠	٣٠
٥٠	٤٠
٦٠	٥٠

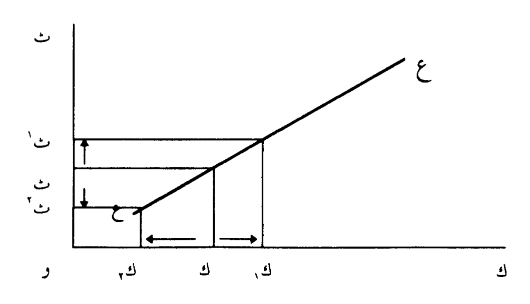
جدول رقم (٣)

ونلاحظ في هذا الجدول أن تغير ثمن السلعة بالزيادة يؤدي إلى تغير الكمية المعروضة أيضاً بالزيادة، وبالعكس كلما تغير ثمن السلعة بالنقصان تغيرت الكمية المعروضة أيضاً بالنقصان، موضحا طبيعة العلاقة الطردية بين ثمن السلعة والكمية المعروضة منها.

منحنــى العـرض

ويمثل منحنى العرض التعبير الهندسي عن دالة العرض، حيث ترصد الأثمان

المختلفة (ث) على المحور الرأسي وترصد الكميات المعروضة المختلفة (ك) على المحور الأفقي ويأخذ منحنى العرض الشكل ع ع



(شكل رقم ١٦)

ويلاحظ في هذا الشكل أن ارتفاع ثمن السلعة من ث إلى ث١ يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة من ك إلى ك١، وان انخفاض ثمن السلعة من ث إلى ث٢ يؤدي إلى نقص الكمية المعروضة من ك إلى ك٢، دلالة على وجود علاقة طردية بين الكمية المعروضة من السلعة وثمنها.

ويعبر منحنى العرض ع ع عن الكميات المختلفة التي يكون المنتج على استعداد لعرضها أو بيعها عند الأثمان الافتراضية المختلفة لسلعة ما، وذلك في فترة زمنية محددة مع بقاء كافة العوامل الأخرى التي يمكن أن تؤثر في الكمية المعروضة ثابتة على حالها أثناء فترة البحث.

خصائص منحنى العرض :

١) إن منحنى العرض بأكمله هو التعبير الهندسي عن دالة العرض، ولا يمكن تصور منحنى العرض بنقطة أو نقطتين على هذا المنحنى. وفي هذه العلاقة تكون الكمية المعروضة هي المتغير التابع والثمن المستقل. وتعبر الحركة على

منحنى العرض عن تغير الكمية المحتمل أن تعرض من السلعة نتيجة للتغير الذي يمكن أن يحدث في ثمنها وذلك بافتراض بقاء العوامل الاخرى على حالها.

٢) إن منحنى العرض يأخذ شكل خط أو منحنى يرتفع من الجنوب الغربي إلى الشمال الشرقي، معبرا عن العلاقة الطردية بين الكمية المعروضة من السلعة وثمنها، حيث أن ارتفاع الثمن يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة وانخفاض الثمن يؤدي إلى نقص الكمية المعروضة، وبالتالي تكون دالة العرض دالة متزايدة، ميلها ميل موجب ويطلق على هذه العلاقة تعبير قانون العرض.

٣) يمثل منحنى العرض الحد الاقصى لكل من الكميات المعروضة والاثمان المختلفة للسلعة، فهو يمثل الحد الاقصى للكميات المعروضة، ويلاحظ ذلك أنه عند ثمن معين للسلعة قد يكون المنتج مستعدا لبيع كمية اقل من تلك التي تدل عليها منحنى العرض إذا كانت هذه الكمية هي كل ما يطلبه المشترون، ولكنه لن يكون مستعدا لبيع كمية اكبر منها، وأيضا يمثل منحنى العرض الحد الاقصى للأثمان، فعند كمية معينة يكون المنتج مستعدا لقبول ثمن أعلى من ذلك الذي يدل عليه منحنى العرض، لكنه لن يقبل أن يبيع هذه الكمية بثمن أقل منه.

٤) إن منحنى العرض قد يأخذ شكل منحنى بسيط، ويكون ذلك إذا التزم جميع المنتجين بقواعد السوق الذي يبيعون فيه، حيث أنه عند ثمن معين يكون كل المنتجين مستعدين لبيع كمية واحدة فقط، وهذه حالة نادرة، والغالب أن يأخذ منحنى العرض شكل منحنى عريض أو سميك دلالة على أنه عند ثمن معين تكون هناك اكثر من كمية محتمل أن يعرضها ويبيعها المنتجين، تماماً كما هو الحال بالنسبة لمنحنى الطلب.

وبالنسبة لدالة العرض الكلي أو عرض السوق، وكما هو الحال في دالة الطلب، يمكن الحصول عليها من مجموع دالات عرض المنتجين، هذا ويمكن التوصل إلى العرض الكلي عن طريق اشتقاق جدولة من جداول عرض المنتجين الافراد ونتوصل أيضاً إلى تكوين منحنى عرض السوق أو العرض الكلي، وهو التعبير الهندسي عن دالة هذا العرض، عن طريق تجميع أفقي لمنحنيات عرض المنتجين الافراد.

وبالطبع فان دالة العرض الكلي تأخذ نفس طبيعة دالة العرض الفردي، وبالتالي يمكن تعريف دالة العرض الكلي أو عرض السوق بأنها الكميات المختلفة من سلعة أو خدمة ما، والتي يستطيع كافة المنتجين للسلعة بيعها فعلا في السوق عند ثمن معين وفي ظروف معينة وفي وقت معين.

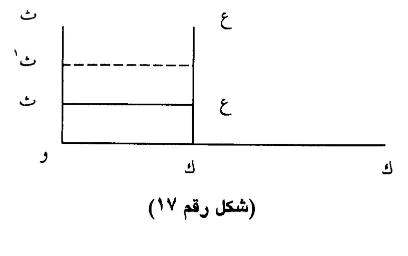
حالات استثنائية لدالة العرض :

دالة العرض شأنها في ذلك شأن دالة الطلب – تمثل قاعدة عامة تنطبق على جميع السلع والخدمات، وفي جميع الظروف والأحوال، إلا أن هناك بعض الاستثناءات، تنقلب فيها دالة العرض وتصبح العلاقة بين الكمية المعروضة والثمن علاقة عكسية، ومن ثم دالة متناقصة، ويكون ميلها ميل سالب، ويتغير شكل منحنى العرض متخذا شكل خط أو منحنى ينحدر من الشمال الغربي إلى الجنوب الشرقي، وتتمثل هذه الاستثناءات فيما يلي :

١) حالة العرض الثابت :

هناك بعض السلع لا يمكن زيادة الكمية المعروضة منها رغم ارتفاع أثمانها، وذلك في حالة ما إذا كان المعروض من السلعة وحدة واحدة مثل لوحة زيتية رسمها فنان مشهور منذ مئات السنين، أو تحفة أثرية ذات قيمة تاريخية.. الخ، فمن الواضح أنه مهما ارتفع ثمن هذه السلعة لا يمكن زيادة الكمية المعروضة منها.

وفي هذه الحالة يأخذ منحنى العرض شكل خط مستقيم عمودي على المحور الأفقي وموازي للمحور الرأسي (محور الثمن) كما هو موضح في الشكل التالي:



(شكل رقم ١٧)

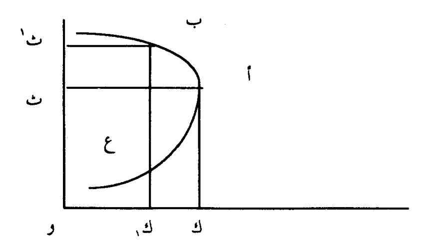
ويلاحظ في هذا الشكل أنه عند ثمن قدره وث تكون الكمية المعروضة وك وإذا تغير الثمن وارتفع إلى وث١ لن تتغير الكمية المعروضة نظرا لعدم وجود وحدات أخرى من هذه السلعة.

٢) حالة منحنى العرض المتراجع :

قد يحدث في بعض الأحيان أن يؤدي ارتفاع الثمن بعد حد معين إلى نقص الكمية المعروضة من السلعة وبالتالي يأخذ جزء من منحنى العرض شكله الطبيعي، ويرتفع من الجنوب الغربي إلى الشمال الشرقي، وفي الجزء الآخر ينحدر منحنى العرض من الشمال الغربي إلى الجنوب الشرقي، معبرا عن دالة استثنائية للعرض.

وتظهر هذه الحالة بالنسبة لبعض فئات العمال، حيث يكون العامل على استعداد لزيادة عرضه لساعات العمل حتى يصل دخله إلى حد معين، وإذا ما ارتفع اجره بعد ذلك يعمل على إنقاص ساعات عمله لأنه يكون قد حصل على المقدار من الدخل الذي يكفيه.

ويتعلق هذا الاستثناء بحالات فردية ولا ينطبق على مجموع العارضين.
ويمكن أن نوضح هذه الحالة بيانيا كما هو في الشكل التالي :



(شكل رقم ١٨)

يلاحظ في هذا الشكل أنه مع ارتفاع اجر العامل يتزايد رغبته في عرضه لساعات العمل إلى أن يصل الأجر إلى حد معين (وث)، فعند الأجور وث يكون العامل قد حصل على دخل يكفيه، ويفضل زيادة ساعات الراحة بالرغم من زيادة اجره، وبالتالي يتراجع منحنى الطلب معبرا عن علاقة عكسية بين العرض والثمن، وهذا يمثل استثناء من دالة العرض.

الفـرع الثانـي
العـرض وظروف العـرض

سبق أن رأينا عند دراسة دالة العرض، أن الكمية المعروضة من سلعة ما تتوقف على مجموعة من العوامل وبعد دراسة العلاقة بين الكمية المعروضة من سلعة ما وثمنها، سنقوم بدراسة العلاقة بين الكمية المعروضة من سلعة ما وباقي العوامل الأخرى التي يمكن أن تؤثر فيها، وأهم هذه العوامل تتمثل في أثمان السلع الأخرى، أثمان عوامل الإنتاج، حالة الفن الإنتاجي، وأخيرا أهداف المنتجين، ويطلق على هذه العوامل الأربعة تعبير ظروف العرض.

وفي دراستنا لظروف العرض سنقوم بدراسة العلاقة بين الكمية المعروضة، وكل عامل من هذه العوامل على حدة، مع افتراض ثبات العوامل الأخرى بما فيها ثمن السلعة.

أولا : العرض وأثمان السلع الأخرى

تتأثر الكمية المعروضة من السلعة بأثمان السلع المنافسة لها من ناحية، وبعرض السلع المتكاملة للسلعة محل البحث من ناحية أخرى.

بالنسبة للعلاقة بين الكمية المعروضة من السلعة وأثمان السلع المنافسة لها، نلاحظ أن كل منتج يضع في اعتباره أثمان السلع الأخرى التي يستطيع إنتاجها بنفس عوامل الإنتاج المستخدمة في إنتاج السلعة محل البحث. ويطلق على هذه السلع الأخرى تعبير السلع المنافسة أو البديلة.

ويلاحظ أنه عند تغير أثمان السلع الأخرى بالانخفاض والتي يمكن أن تنتج

بنفس عوامل الإنتاج المستخدمة في إنتاج السلعة محل البحث، من شانه جعل إنتاج السلعة اكثر ربحا من إنتاج السلع الاخرى مما يؤدي إلى زيادة الكمية المنتجة والمعروضة منها عند نفس الاثمان السابقة.

وبالعكس عندما يتغير أثمان السلع الأخرى بالارتفاع من شانه جعل إنتاج السلعة محل البحث اقل ربحية من إنتاج السلع الأخرى، مما يؤدي إلى نقص الكمية المنتجة والمعروضة من السلعة عند نفس الاثمان السابقة، ويكون ذلك نتيجة تحول المنتج من مجال إنتاج السلعة محل البحث إلى السلع الأخرى الأكثر ارتفاعا.

وبالنسبة للعلاقة بين الكمية المعروضة من السلعة وعرض السلع المتكاملة، نلاحظ أن ارتفاع ثمن سلعة ما من شانه أن يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة منها، وفي نفس الوقت زيادة الكمية المعروضة من السلع المتكاملة. ومثال ذلك أن ارتفاع ثمن القطن يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة من بذرة القطن، وذلك لان القطن وبذرته سلعتان متلازما في العرض، بمعنى أن زيادة الكمية المنتجة من إحداها يؤدي بالضرورة إلى زيادة الكمية المنتجة من السلعة الأخرى[١].

ثانياً : العرض وأثمان عوامل الإنتاج

في الواقع أن نفقة إنتاج السلعة يتحدد بأثمان عوامل الإنتاج، ونلاحظ أنه إذا انخفضت أثمان عوامل الإنتاج أي نفقة الإنتاج زادت الكمية التي يقبل المنتجين عرضها عند نفس الثمن، وبالعكس فإن تغير أثمان عوامل الإنتاج أي نفقة الإنتاج بالارتفاع أدى ذلك إلى نقص الكمية المعروضة من السلعة عند الأثمان السابقة نفسها.

وتتزايد نفقة إنتاج السلعة، بفرض ضرائب ورسوم جديدة على الإنتاج، كما تقل نفقات الانتاج بانخفاض الضرائب المفروضة على المنتجين أو لزيادة الإعانات الممنوحة لهم.

---

(١) د / على لطفى، مقدمة في علم الاقتصاد، مرجع سابق، ص٢٧١.

ثالثاً : العرض وحالة الفن الإنتاجي

تتأثر الكمية المعروضة من السلعة بحالة الفن الانتاجي والاكتشافات الجديدة، فنلاحظ أنه كلما تغير حالة الفن الإنتاجي إلى التقدم والتحسن وظهرت اكتشافات جديدة، تمكن المنتج من إنتاج كميات كبيرة من السلعة عن تلك التي كان ينتجها من قبل، وذلك عند نفس الأثمان السابقة.

والعكس غير صحيح في هذه الحالة حيث يندر أن تتخلف طرق وأساليب الفن الإنتاجي.

رابعاً : العرض وأهداف المنتجين

تتأثر الكمية المعروضة من السلعة بأهداف المنتجين ورغباتهم، فعندما تتجه رغبة المنتجين إلى إنتاج كميات كبيرة من سلعة ما لسبب ما من الأسباب السالف ذكرها، فإن ذلك يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة من السلعة، وبالعكس فعندما تتجه رغبة وأهداف المنتجين إلى تقليل الكميات المنتجة، فإن ذلك يؤدي إلى نقص الكمية المعروضة من السلعة عند الأثمان السابقة نفسها.

* * *

المبحث الثالث

الأسواق وتكوين الأثمان

درسنا في الفصول السابقة كل من جانب الطلب والعرض والعوامل التي يمكن أن تؤثر على كل منهما، ورأينا اتجاهات المدارس الفكرية المختلفة حول تحديد قيمة السلعة فذكرت بعض المدارس أن الذي يحدد قيمة السلعة هو المنفعة المستمدة من وحدات السلعة، كما ذكرت بعض المدارس الأخرى أن الذي يحدد قيمة السلعة هو العمل المبذول أو بصفة عامة هو قيمة تكلفة السلعة بما فيها العمل وغيره من التكاليف، حتى جاء الاقتصادي الإنجليزي الفريد مارشال يقرر أن الذي يحدد قيمة السلعة أو ثمنها في السوق ليس هو الطلب بمفرده (وأساسه المنفعة) وليس هو العرض أيضاً بمفرده (وأساسه التكلفة)، وإنما الذي يحدد الثمن هو قوى العرض والطلب مشتركة معا، وذكر الاقتصادي مارشال في هذا الصدد أن قوى العرض والطلب تشتركان في تحديد القيمة كما يشترك حدا المقص في قطع الورقة وليس لأي جانب تأثير في هذا الفعل اكثر من الجانب الآخر.

وحيث يؤثر شكل السوق وهيكله تأثيرا كبيراً في الكيفية أو الطريقة التي يتحدد بها الأثمان وسوف نتعرض في هذا الفصل إلى تعريف الأسواق وأنواعها بصفة عامة وبطريقة مختصرة.

ولذا سوف نقسم دراستنا في هذا المبحث إلى مطلبين :

المطلب الأول = السوق واشكاله

المطلب الثاني = تكوين الاثمان

المطلب الأول
السوق وأشكاله

يقصد بالسوق في اللغة الدارجة «بأنه المكان الذي يلتقي فيه عدد من البائعين وعدد من المشترين لتبادل سلع أو خدمات معينة» ولكنه يعاب على هذا التعريف بأنه تعريف ضيق، حيث يرتبط السوق بمكان معين لا يتعداه وبأسلوب معين للتعامل وهو المقابلة المباشرة بين البائعين والمشترين،ويذهب الاتجاه الحديث نحو تعريف السوق تعريفا أوسع واشمل من ذلك بكثير، حيث يمكن لكل من المشترين والبائعين إجراء مبادلتهم دون شرط التواجد معا في مكان واحد، وبناء على ذلك يمكن أن تتم المبادلات بأكملها مثل سوق سلعة السيارات، وقد تتعداها إلى دول أخرى، وبالتالي تشمل العالم كله مثل سوق سلعة السجائر.

ولذلك فإن السوق في الاتجاه الحديث اصبح ينصرف إلى مفهوم التنظيم اكثر منه إلى مفهوم الحيز المكاني والمادي، فهو تنظيم لشبكة من المبادلات، بالنسبة للغالبية العظمى من السلع، والتي يتم تبادلها في أماكن قد تكون بعيدة كل البعد عن مكان إنتاجها، وتكون منتشرة جغرافيا للدرجة التي لا يمكن أن تضع لها حدود.

ويذهب الاقتصاديين إلى أن السوق تعتبر قائمة إذا كان هناك وسيلة الاتصال بين مجموعة من البائعين والمشترين لتبادل سلعة معينة بسعر معين، وفي ظروف معينة.

ومن هذا التعريف يمكننا أن نحدد عناصر قيام السوق بأنها :

١) وسيلة الاتصال. ٢) عدد المتعاملين.

٣) طبيعة السلعة. ٤) سعر السلعة.

٥) الظروف التي يتم في ظلها عملية التبادل

وباختلاف هذه العناصر من سوق إلى آخر، فإننا عادة ما نفرق بين أنواع أربعة رئيسية للأسواق، وهذه الأسواق الأربعة هي سوق المنافسة الكاملة، سوق المنافسة الاحتكارية، سوق احتكار القلة، سوق الاحتكار.

وسنتناول في هذا المطلب هذه الأسواق الرئيسية.

أولا : سوق المنافسة الكاملة

يمثل سوق المنافسة الكاملة نموذجا نادرا في الحياة الواقعية، وبالرغم من ذلك يعتبر هذا النوع من الأسواق هام للغاية من وجهة نظر التحليل الاقتصادي، لأنه يعتبر نموذجا أو علامة على الطريق ترجع إليه لتحديد هيكل أو نوع تلك الأسواق التي تصادفها فعلا في الواقع.

وهناك شروط خمسة يتعين أن تتوافر في سوق السلعة محل البحث، حتى يمكن أن نصفها بأنها سوق المنافسة الكاملة، ونلاحظ أن تخلف أحد هذه الشروط كفيل بأن ينقلنا من سوق المنافسة الكاملة إلى سوق آخر يتحدد وفقا للشرط الذي تخلف من شروط المنافسة الكاملة، ويمكن إيجاز هذه الشروط فيما يلي :

١ - كثرة عدد البائعين والمشترين

يقتضي هذا الشرط ضرورة وجود عدد كبير من البائعين والمشترين في السوق، بحيث يكون تأثير كل بائع على حدة أو كل مشتري على حدة في السوق ضئيلا للغاية بحيث لا يشكل عنصرا هاما من عناصر تكوين الثمن. وهكذا يفترض هذا الشرط إن قيام البائع بإنقاص إنتاجه من السلعة أو حتى انسحب من السوق كلية أو على العكس إذا ما افرط في الإنتاج إلى أقصى ما يمكنه، فإن الكمية المعروضة لن تقل ولن تزيد بالقدر اللازم لإحداث تغيير في الثمن الذي تباع به السلعة بمعنى أن أي بائع يمثل قطره في محيط العرض.

ويفترض أيضاً هذا الشرط أن قيام المشتري بإنقاص الكمية التي يشتريها أو زاد منها لن يستطيع التأثير في ثمن السلعة، بمعنى أن أي مشترى منفرد يمثل قطرة في محيط الطلب.

نلاحظ أيضاً في سوق المنافسة الكاملة انه لا يوجد سوى ثمن واحد للسلعة وان أي بائع لا يستطيع رفع الثمن الذي يبيع به عند مستوى ثمن السوق لأنه لو رفع هذا الثمن فإنه سيواجه انصراف المشترين عن سلعته ما دام بإمكان هؤلاء أن يحصلوا على السلعة ذاتها من بائعين آخرين.

وهكذا في سوق المنافسة الكاملة الكل ملتزم بسياسة واحدة، وثمن واحد، حتى

أنه يمكن القول بأن الثمن في سوق المنافسة الكاملة من المعطيات[1].

٢ – تجانس وحدات السلعة

ويقصد بهذا الشرط أن جميع السلع المنتجة والمباعة في السوق متماثلة ومتشابهة تماما، حيث تكون كل سلعة أو خدمة بديلا كاملا عن الأخرى في إشباع الحاجات، بحيث لا يكون لدى المستهلكين أي سبب لتفضيل السلعة التي ينتجها مشروع بعينه عن تلك التي ينتجها غيره من المشروعات.

فالعبرة في التجانس إذن بما يقوم في ذهن المشتري ولذلك فشرط التجانس يرتكز على جوانب شخصية اكثر من الجوانب الموضوعية، ويندر في الواقع أن يوجد تماثل كامل بين السلع نظرا لان مختلف المنتجين يستخدمون كل ما هو حديث من وسائل الإعلام والدعاية، أو إدخال مميزات جديدة في السلعة، إلا أننا نفترض توافر شرط تماثل السلع المختلفة منعا من ظهور أي اختلاف في الثمن الذي تباع به السلعة في السوق.

٣ – حرية الدخول في الإنتاج والخروج منه :

ويقتضي هذا الشرط عدم وجود قيود تحد من حرية الفرد في الدخول في إنتاج سلعة جديدة، أو الخروج من إنتاج سلعة ما والانتقال إلى إنتاج سلعة أخرى. ويقتضي هذا الشرط أيضاً وجود حرية كاملة بالنسبة للأفراد والمشروعات في الوصول إلى عوامل الإنتاج اللازمة لإنتاج السلعة محل البحث، وهذا يقتضي أن تكون أثمان عناصر الإنتاج وقابليتها للانتقال تتمتع بمرونة كاملة.

ويضاف إلى هذا الشرط عدم وجود تقيد لاثمان السلع أو ما يسمى بالتسعير الجبري، الأمر الذي يمثل قيدا غير مباشر لدخول بعض المنتجين إلى هذا النوع أو ذاك من الإنتاج.

---

(١) د / احمد جامع – النظرية الاقتصادية، مرجع سابق، ص ٥٧٥.
وايضاً دكتورة / حمدية زهران – النظرية الاقتصادية مرجع سابق، ١٩٨٦، ص ٣٤٠.

٤ – المعرفة الكاملة بأحوال السوق

ويقصد بهذا الشرط أن يكون جميع المتعاملين أي كافة البائعين وكافة المشترين على علم ومعرفة كاملة بأحوال السوق السائدة فيكون المنتجين على علم تام بالثمن الذي يبيع به كل منهم وان يكون المشترين على علم تام بالثمن الذي تباع به السلعة. ويكون أيضاً كل من المنتجين والمشترين على علم دائم بأي تغيرات تحدث في أثمان السلع، بحيث لا يستطيع أي منتج رفع سعره مدعيا أن السلعة التي يعرضها تفضل غيرها مما يعرضه بعض المنتجين. وهكذا يسهم شرط المعرفة التامة بدوره في إن يسود ثمن واحد للسلعة في سوق المنافسة الكاملة، وكذلك نفترض أن كافة المنتجين على معرفة تامة بأساليب الإنتاج وفنونه.

٥ – حرية تنقل عوامل الإنتاج

ويقصد بهذا الشرط قدرة عوامل الإنتاج المتمثلة في الموارد الطبيعية والعمل والرأس المال والتنظيم على التنقل من مكان إلى آخر دون قيود أو نفقات، وبمعنى آخر يجب أن تكون عوامل الإنتاج على قدر كبير من المرونة.

ومتى تحققت هذه الشروط السابقة نكون بصدد سوق منافسة كاملة. وكما ذكرنا من قبل يعتبر وجود هذا النوع من الأسواق نادر الحدوث في الحياة الواقعية.

ثانياً : سوق المنافسة الاحتكارية

يمثل سوق المنافسة الاحتكارية نظاماً وسطا بين المنافسة الكاملة، والاحتكار المطلق، ويعتبر هذا السوق من النوع الشائع الوجود بالنسبة للغالبية العظمى من السلع. ويمكن تعريف المنافسة الاحتكارية بأنها سوق يوجد به عدد كبير من البائعين والمشترين، ولكن كل مشروع يقوم بإنتاج وعرض نوعا مميزا خاصا به من هذه السلعة أو الخدمة.

ونلاحظ من هذا التعريف أن المنافسة الاحتكارية تأخذ بعض عناصر سوق المنافسة الكاملة وبعض عناصر سوق الاحتكار، ولذلك سميت بسوق المنافسة الاحتكارية.

ويرجع الفضل في تقديم هذه النظرية إلى الاقتصادي الأمريكي إدوارد هستتنجز

تشمبيولين الذي عرضها في مؤلفه عام ١٩٣٣[١] ومن بعده السيدة جوان روبنسون الاقتصادية الإنجليزية التي قدمت مؤلفها في «اقتصاديات المنافسة غير الكاملة» في نفس العام.

ويتميز سوق المنافسة الاحتكارية أن كل من البائعين يعمل جاهدا على جذب اكبر عدد من المستهلكين إليه بهدف تحقيق اكبر ربح ممكن متبعا بعض الأساليب المعروفة مثل الدعاية والإعلانات أو عن طريق إضافة مجموعة من الصفات إلى السلعة تميزها عن غيرها للدرجة التي يستطيع بها أن يقنع المشترين (سواء على حق أو غير حق) أن ما ينتجه يعتبر مخالفا لما ينتجه الآخرون، وبذلك يحاول أن يخلق لنفسه سوقا خاص به.

ثالثا :سوق احتكار القلة

يمكن تعريف سوق احتكار القلة بأنه ذلك السوق الذي يوجد به عدد قليل من المشروعات أو المنتجين يتولون إنتاج وبيع سلعة أو خدمة متماثلة أو متنوعة، ويرجع الفضل في تقديم تحليل اقتصادي لسوق احتكار القلة إلى الكاتب الفرنسي انطوان – اوجستن كورنو.

ويعتبر سوق احتكار القلة أكثر الأسواق انتشارا في عدد كبير من الصناعات في الدول المتقدمة، ويترتب على قله عدد المشروعات البائعة، قيام المشروعات بمراقبة المشروعات الأخرى المنافسة لها، وذلك نظرا لن كل مشروع فردي يحتل مركزا من الاهمية، فاي تغير في ثمن السلعة أو في الكمية التي يبيعها من شأنه أن يدفع المشروعات القليلة الاخرى إلى الرد عليه بإجراءات مضادة من جانبها وغالبا ما يكون من الصعوبة بمكان دخول منتجين جدد في مجالات إنتاج احتكار القلة بسبب سيطرة الموجودين على السوق بالكامل، وافتقادهم إلى الخبرات الفنية والتكنولوجية اللازمة لطرق هذه المجالات الجديدة.

ويمكن أن نميز داخل احتكار القلة من حيث وجود اتفاق بين المحتكرين أو عدم

---

(١) Edward Chamberlin , the Theory of Monopolistic Competition, Harvard University press Cambridgs, Mass 1933. p. 105.

وجود اتفاق بينهم، ذلك أن قلة عدد المشروعات في الصناعة إنما يدفع بذاته إلى إقامة نوع من الاتفاق أو التفاهم فيما بينهما لكنه في الوقت نفسه يكون من الصعب الإبقاء على مثل هذا الاتفاق أن تم التوصل إليه وذلك لما يعتقده كل مشروع من أن مصلحته إنما تتحقق أكثر بالخروج على الاتفاق والعمل بصفة مستقلة.

رابعاً : سوق الاحتكار

يمكن تعريف الاحتكار بأنه انفراد شخص واحد برسم سياسة البيع أو الشراء لسلعة أو خدمة دون أن ينافسه أحد في ذلك، وبالتالي يكون سوق بيع أو شراء هذه السلعة أو الخدمة من نصيب هذا الفرد.

والمحتكر بهذا الوضع يكون في مركز القوة بالنسبة للمشترين إذا كان بائعا وبالنسبة للبائعين إذا كان مشتريا.

ويأخذ الاحتكار صورا عديد أهمها :

أ) الاحتكار الكامل :

يتمثل الاحتكار الكامل في وجود مشروع واحد فقط يقوم بإنتاج وبيع سلعة أو خدمة ما ليس لها بديل، ويعنى ذلك أن هذا المشروع الواحد يمثل الصناعة بأكملها بالنسبة لهذه السلعة، وبالتالي يتمتع بإمكانية التحكم في الكميات المباعة من السلعة وثمن السلعة في السوق نظرا لعدم وجود مشروعات منافسة أو مشروعات تقوم بإنتاج سلعة بديلة لما ينتجه من سلع.

ويمثل سوق الاحتكار الكامل نموذجا نادرا في الحياة الواقعية، ويرجع السبب الأساسي في صعوبة وجود الاحتكار عملا إلى تعذر وجود سلعة أو خدمة لا يوجد بديل لها في السوق.

وبالرغم من ذلك فإن هذا النوع من الأسواق يمثل أهمية من الناحية النظرية لدراسة باقي الأنواع من الأسواق.

ب) احتكار البيع :

يتمثل احتكار البيع في وجود مشروع واحد فقط يقوم بإنتاج وبيع سلعة أو

خدمة معينة لها بديل ولكنه غير كامل، مما يعني وجود بعض المشروعات المنافسة لهذا المشروع والتي تقوم بإنتاج هذه السلعة البديل غير الكاملة.

وعلى الرغم من ذلك يتمتع البائع بسلطة كبيرة في التحكم في الكميات المعروضة والمباعة من السلعة وثمن السلعة في السوق.

وهذا النوع من الأسواق كثير الانتشار في الحياة العملية، مثال ذلك المشروع الذي ينتج وحده نوعا معينا بالذات من السيارات، فإن مثل هذا المشروع إنما يحتكر إنتاج نوع واحد فحسب من أنواع السيارات ولكنه لا يحتكر كل سلعة السيارات لوجود سيارات أخرى بديلة عن هذا النوع.

ج) احتكار الشراء :

يتمثل احتكار الشراء في وجود مشروع واحد فقط يقوم بشراء سلعة أو خدمة معينة من مجموع البائعين أو المنتجين في السوق.

ومحتكر الشراء يواجه مجموعة من البائعين يتنافسون على تقديم سلعتهم إليه، ومن ثم يكون بإمكان محتكر الشراء التحكم في ثمن الشراء بما يكفل له الحصول على السلعة بأقل ثمن ممكن، مما يؤدي إلى تعظيم ربحه، وغالبا ما يكون محتكر الشراء منتجا وليس مستهلكا. ومثال ذلك إذا كان هناك مصنع واحد لتكرير قصب السكر في منطقة معينة نكون أمام سوق يحتكر فيها شراء قصب السكر، وكذلك عندما تسمح الدول للأفراد بزراعة الطباق مع إلزامهم ببيعه لها لتتولى هي بنفسها تصنيعه فإنه يوجد سوق يحتكر فيها شراء الطباق.

د) الاحتكار الثنائي أو المتبادل :

يتمثل الاحتكار الثنائي في وجود بائع واحد لسلعة ما أو خدمة معينة ومشتري واحد لها، أي سوق يقف فيه محتكر بيع السلعة أو الخدمة وجها لوجه أمام محتكر شرائها، وهذا النوع من الاحتكار نادر الوجود في الحياة الواقعية، ويوجد في مجال محدود وبالذات في مجال عوامل الإنتاج وعلى الأخص العمل وذلك بسبب تفاوض نقابة العمال مع نقابة رجال الأعمال بشأن تحديد الأجور.

إلا أن هذا النوع من الأسواق يصعب تحديد الثمن الذي سيسود فيه بكل دقة،

ويتوقف تحديد الثمن بصفة عامة على أساس القوة التفاوضية الأقوى، حيث يرتفع الثمن كلما كان البائع يعرض كمية اقل، وكلما كان المشتري في حاجة شديدة للسلعة محل التبادل والعكس صحيح، وبالتالي يفرض الأقوى شروطه بالثمن الذي يرضاه والكمية التي تحقق أهدافه.

المطلب الثانـي
تكويـن الثمـن

إن تكوين الأثمان يستلزم وجود بائعين ومشترين ومن هؤلاء ينبثق مفهوم السوق، إلا أن للسوق أنواع تختلف من حيث الشكل والنطاق كما رأينا في المطلب السابق، حيث يؤثر شكل السوق وهيكله تاثيرا كبيراً في الكيفية أو الطريقة التي تتكون بها الأثمان، ويختلف تكوين الأثمان من سوق إلى آخر، إلا أننا سنقتصر هنا على بيان تكوين ثمن التوازن وتغيره في سوق المنافسة الكاملة فقط.

أولا : تكون ثمن التوازن

يتحدد ثمن أي سلعة في السوق بناء على التفاعل بين قوى العرض والطلب، وكما سبق أن بينا، فإن الطلب على سلعة ما، هو عبارة عن العلاقة التي تربط بين الكميات التي يطلبها المستهلكون من هذه السلعة وبين الأثمان المختلفة لها، وهذه العلاقة تكون عادة علاقة عكسية.

وعلى العكس من ذلك، نجد أن العرض عبارة عن العلاقة التي تربط بين الكميات التي يعرضها المنتجون من السلعة وبين الأسعار المختلفة لها، وهذه العلاقة عادة علاقة طردية.

وبالتالي يتكون ثمن التوازن أو ثمن السوق عندما تتساوى الكمية المطلوبة أي التي يكون المشترون مستعدون لشرائها من السلعة أو الخدمة مع الكمية المعروضة أى التي يكون البائعون مستعدين لبيعها منها، وتسمى الكمية التي يتحقق عندها التساوي بكمية التوازن.

ويمكن الحصول على ثمن التوازن من خلال تقابل كل من جدول الطلب والعرض، حيث يبين جدول الطلب الكميات المطلوبة من سلعة ما عند مختلف

الأثمان المفترضة لها، ويبين جدول العرض الكميات المعروضة من سلعة ما عند مختلف الأثمان المفترضة لها، ويترتب على تقابل الجدولين وجود ثمن واحد فقط تتساوى عنده الكمية المطلوبة من السلعة مع الكمية المعروضة منها ويطلق على هذا الثمن ثمن التوازن، أما عند باقي الأثمان المفترضة للسلعة فإن هذا التساوي لا يتحقق، كما يوضح الجدول التالي :

الأثمان المفترضة للسلعة	الكمية المطلوبة	الكمية المعروضة
١٢	٤٠٠	١٢٠٠
١٠	٦٠٠	١٠٠٠
٨	٨٠٠	٨٠٠
٦	١٠٠٠	٦٠٠
٤	١٢٠٠	٤٠٠

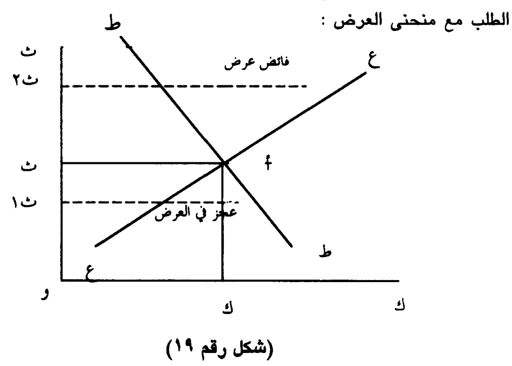
جدول رقم (٤)

ويلاحظ في الجدول السابق أن هناك ثمن واحد فقط يتحقق عند التساوي بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة من السلعة وهو ٨ وحدات نقدية وعند أي ثمن آخر أعلى من هذا، تقل الكمية المطلوبة من السلعة وتزيد الكمية المعروضة منها معبرا عن وجود فائض في عرض السلعة نظرا لارتفاع الثمن، وعند أي ثمن آخر أقل من ٨ وحدات نقدية تزيد الكمية المطلوبة من السلعة وتقل الكمية المعروضة منها معبرا عن وجود عجز في عرض السلعة نظرا لانخفاض الثمن، ولذلك يكون الثمن ٨ وحدات نقدية هو ثمن التوازن وتكون الكمية ٨٠٠ وحدة هي كمية التوازن لا تتحقق إلا عندها ثمن واحد فقط.

ويمكن التعبير هندسياً عن كيفية تكوين ثمن التوازن في السوق، وذلك عن طريق الجمع بين منحنى الطلب والعرض في رسم بياني واحد، حيث تأخذ دالة الطلب شكل خط أو منحنى ينحدر من الشمال الغربي إلى الجنوب الشرقي، معبرا عن وجود علاقة عكسية بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وثمنها، بينما تأخذ دالة العرض خط أو منحنى يرتفع من الجنوب الغربي إلى الشمال الشرقي معبرا عن وجود علاقة طردية بين الكمية المعروضة من سلعة ما وثمنها.

وينتج عن هذا الجمع لكل من منحنى الطلب ومنحنى العرض في رسم بياني واحد التقائهما في نقطة واحدة، ويتحقق عند هذه النقطة فقط تساوي الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة، وبالتالي تكون بصدد ثمن التوازن وكمية التوازن.

ويوضح الشكل التالي تكون ثمن التوازن وكمية التوازن نتيجة تلاقي منحنى الطلب مع منحنى العرض :



(شكل رقم ١٩)

في هذا الشكل نعبر عن دالة الطلب بالمنحنى ط ط، وعن دالة العرض بالمنحنى ع ع، ويلاحظ تلاقي منحنى العرض مع منحنى الطلب في النقطة أ، ويتحقق عند هذه النقطة فقط تساوي الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة، حيث يكون الثمن وث، والكمية وك، وعند أي ثمن أعلى من وث، مثل وث٢ تقل الكمية المطلوبة وبالتالي يتزايد العرض (فائض عرض)، وعند أي ثمن اقل من وث، مثل وث١ تزيد الكمية المطلوبة وبالتالي تقل الكمية المعروضة (عجز في العرض).

ويمكن تفسير وجود ثمن واحد فقط للسلعة يتحقق عنده التوازن بين الكمية المعروضة والمطلوبة، بأنه عند أي ثمن أعلى من ثمن التوازن تقل الكمية المطلوبة وفقا لطبيعة دالة الطلب العكسية، وفي نفس الوقت تتزايد الكمية المعروضة مما يدفع البائعين إلى تقليل الثمن منافسين بذلك غيرهم حتى يتخلصوا من فائض العرض لديهم، الأمر الذين يدفع بثمن السلعة إلى الانخفاض، وبالتالي تتزايد الكمية المطلوبة وتنقص الكمية المعروضة إلى أن يتم التوازن بينهما. كذلك فإن

عند أي ثمن اقل من ثمن التوازن تزيد الكمية المطلوبة وفقا لطبيعة دالة الطلب،و وفي نفس الوقت تقل الكمية المعروضة، ومن ثم يتجه البائعون نحو رفع ثمن هذه السلعة للاستفادة من تزاحم المشترين على السلعة إلى أن يتم تحقيق التوازن بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة، وبالتالي يتحقق ثمن التوازن في السوق، وعند هذا الثمن بالذات لا يوجد أي دافع لتغير هذه الثمن لا بالانخفاض ولا بالارتفاع، ومن هنا كانت تسميته بثمن التوازن.

ثانياً : تغير ثمن التوازن

رأينا في دراستنا السابقة، إن ثمن التوازن يتكون نتيجة تلاقي منحنى العرض والطلب مع افتراض ثبات كافة العوامل الأخرى المؤثرة في الكمية المطلوبة والمعروضة، وهي ما تعرف بظروف العرض والطلب، إلا أن ثمن التوازن يمكن أن يتغير من وقت إلى آخر نتيجة تغير ظروف الطلب أو ظروف العرض، أو تغيرهما معا، ولذا نكون بصدد ثمن توازن جديد، كما نكون بصدد كمية توازن جديدة.

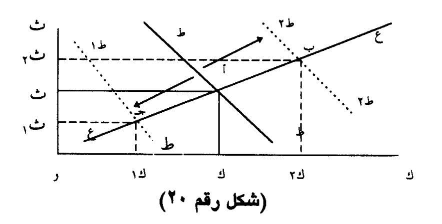
ولذا سوف نقوم بتقسيم دراستنا إلى تغير ظروف الطلب مع ثبات ظروف العرض ثم تغير ظروف العرض مع ثبات الطلب ثم تغير ظروف العرض والطلب معا.

أولا : تغير ظروف الطلب مع ثبات ظروف العرض

يترتب على تغير ظروف الطلب تغير دالة الطلب، وتغير جدول الطب أيضا، بمعنى أننا نكون بصدد دالة طلب جديد،وجدول جديد، وينتقل منحنى الطلب من موقعه الأصلي إلى موقع آخر جديد يختلف اتجاهه بحسب اتجاه تغير ظروف الطلب، وذلك مع افتراض ثبات ظروف العرض.

ويلاحظ أن تغير ظروف الطلب بالزيادة يؤدي إلى تغير الثمن بالزيادة أيضا، كما تزيد الكمية المطلوبة والمعروضة من السلعة أي كمية التوازن، أما إذا تغيرت ظروف الطلب بالنقصان فإنه يؤدي إلى تغير الثمن بالنقصان أيضا، كما تقل الكمية المطلوبة والمعروضة من السلعة، أي أن تغير ظروف الطلب في اتجاه معين يؤدي إلى تغير كل من ثمن التوازن وكذلك كمية التوازن في نفس هذا الاتجاه.

ويوضح الشكل التالي اثر تغير ظروف الطلب على ثمن التوازن وكمية التوازن :



(شكل رقم ٢٠)

ونلاحظ في هذا الشكل أن منحنى الطلب ط ط، ومنحنى العرض ع ع يلتقيان في النقطة (أ) التي تعبر عن ثمن التوازن ث وكمية التوازن ك، وعند تغير ظروف الطلب بالزيادة ينتقل منحنى الطلب ط ط إلى موقع جديد على يمين موقعه الأصلي، ويصبح ط٢ ط ٢ ويلتقي مع منحنى العرض في نقطة جديدة هي نقطة ب التي تعبر عن ثمن توازن جديد ث٢ وكمية توازن جديدة ك٢، موضحاً ثمن التوازن وكمية التوازن.

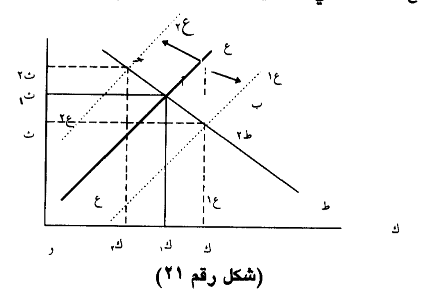
وعندما تتغير ظروف الطلب بالنقصان ينتقل منحنى الطلب ط ط إلى موقع جديد على يسار موقعه الأصلي ويصبح ط١ ط١ ويلتقي مع منحنى العرض في نقطة جديدة جـ والتي تعبر عن ثمن توازن جديد ث١ وكمية توازن جديدة ك١، موضحاً انخفاض ثمن التوازن ونقص كمية التوازن.

ثانياً : تغير ظروف العرض مع ثبات ظروف الطلب

يترتب على تغير ظروف العرض تغير دالة العرض وتغير جدول العرض أيضـاً، بمعنى أننا نكون بصدد دالة عرض جديدة وجدول جديد، وينتقل منحنى العرض من موقعه الأصلي إلى موقع آخر جديد يختلف اتجاهه حسب اتجاه تغير ظروف العرض، وذلك مع افتراض ثبات ظروف الطلب.

ويلاحظ أن تغير ظروف العرض بالزيادة يؤدي إلى تغير الثمن بالانخفاض وتغير الكمية المطلوبة والمعروضة أي كمية التوازن بالزيادة، أما إذا تغيرت ظروف العرض بالنقصان فإنه يؤدي إلى تغير الثمن بالزيادة، وتغير الكمية المطلوبة والمعروضة من السلعة بالنقصان، أي أن تغير ظروف العرض في اتجاه معين يؤدي إلى تغير ثمن التوازن في اتجاه عكسي لهذا الاتجاه وتغير كمية التوازن في نفس هذا الاتجاه.

ويوضح الشكل التالي اثر تغير ظروف العرض على ثمن التوازن وكمية التوازن.



(شكل رقم ٢١)

يلاحظ في هذا الشكل أن منحنى الطلب ط ط، ومنحنى العرض ع ع يلتقيان في النقطة أ التي تعبر عن ثمن التوازن ت وكمية التوازن ك، وعند تغير ظروف العرض بالزيادة ينتقل منحنى العرض ع ع إلى موقع جيد على يمين موقعه الأصلي ويصبح ع١ ع١ ويلتقي مع منحنى الطلب في نقطة جديدة ب التي تعبر عن ثمن توازن جديد موضحا انخفاض ثمن التوازن وزيادة كمية التوازن، وعند تغير ظروف العرض بالنقصان ينتقل منحنى العرض ع ع إلى موقع جديد على يسار موقعه الأصلي ويصبح ع٢ ع٢ والتي تعبر عن ثمن توازن جديد وث٢ وكمية توازن جديدة وك٢، موضحا زيادة الثمن، ونقص الكمية المطلوبة.

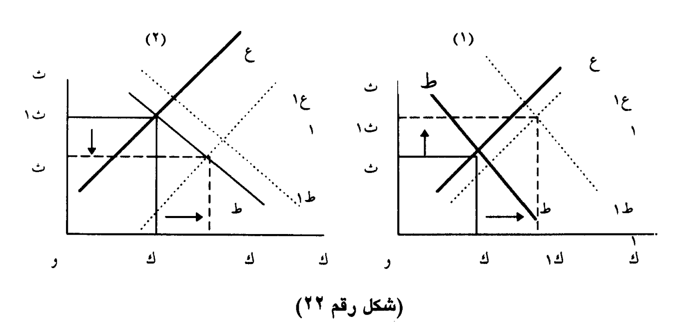
ثالثاً : تغير ظروف العرض وظروف الطب معا

يحدث أحيانا تغير ظروف الطلب وظروف العرض معا وفي نفس الوقت، فقد تتغير ظروف كل من العرض والطلب في نفس الاتجاه كان يتغيرا معا بالزيادة أو بالنقصان، أو في اتجاهين متعارضين أي زيادة ظروف الطلب ونقص ظروف العرض أو نقص ظروف الطلب وزيادة ظروف العرض، وفي جميع هذه الأحوال يتحدد ثمن جديد للتوازن وكمية جديدة للتوازن عند تقاطع منحنيات الطلب والعرض الجديدة التي تعكس التغير في ظروف كل من العرض والطلب، إلا أن مستوى ثمن التوازن الجديد وكمية التوازن الجديدة تتوقف في جميع هذه الحالات على درجة تغير ظروف كل من العرض والطلب بالزيادة أو بالنقصان.

وبذلك نكون بصدد حالات لتغير ظروف الطلب والعرض معا.

١) زيادة الطلب مع زيادة العرض معا :

رأينا فيما سبق أن تغير ظروف الطلب بالزيادة يؤدي إلى تغير ثمن التوازن بالزيادة أيضا، وان تغير ظروف العرض بالزيادة يؤدي إلى تغير ثمن التوازن بالنقصان، وان تغير ظروف الطلب بالزيادة يؤدي إلى تغير كمية التوازن بالزيادة، وان تغير ظروف العرض بالزيادة يؤدي إلى تغير كمية التوازن بالزيادة ويتوقف اتجاه التغير في ثمن التوازن في النهاية على درجة الزيادة في ظروف كل من العرض والطلب، بينما تتغير كمية التوازن بالزيادة في هذه الحالة أيضا، كما هو موضح في الشكل الأول، وإذا كانت درجة الزيادة في العرض اكبر من درجة الزيادة في الطلب فإن الثمن سوف يتغير بالانخفاض وتتغير كمية التوازن بالزيادة كما هو موضح في الشكل الثاني :



(شكل رقم ٢٢)

ويلاحظ في الشكل الأول أن درجة زيادة الطلب اكبر من درجة زيادة العرض مما أدى إلى زيادة ثمن التوازن من وث إلى وث١ وزيادة كمية التوازن من وك إلى وك١.

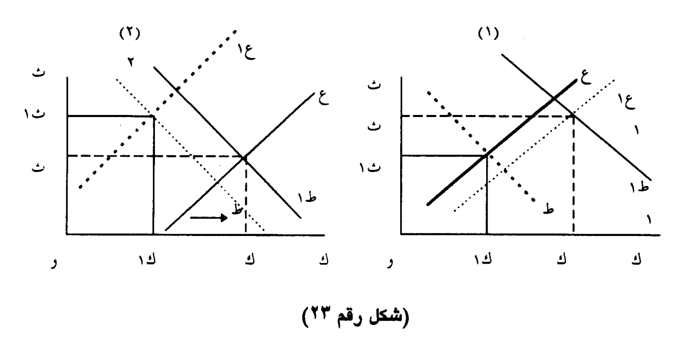
ويلاحظ في الشكل الثاني أن درجة زيادة العرض اكبر من درجة زيادة الطلب مما أدى إلى نقص ثمن التوازن من وث إلى وث١، وزيادة كمية التوازن من وك إلى وك١.

أي أنه مع زيادة ظروف الطلب وزيادة ظروف العرض تزداد كمية التوازن بصرف النظر عن درجة زيادتها، بينما يتوقف اتجاه التغير في ثمن التوازن على درجة زيادتها، بينما يتوقف اتجاه التغير في ثمن التوازن على درجة زيادة كل من ظروف الطلب وظروف العرض.

٢) نقص الطلب مع نقص العرض معا :

ونلاحظ هنا أن تغير ظروف الطلب بالنقصان يؤدي إلى تغير ثمن التوازن بالنقصان، إن تغير ظروف العرض بالنقصان يؤدي بالعكس إلى تغير الثمن بالزيادة، وان تغير ظروف الطلب بالنقصان يؤدي إلى تغير كمية التوازن بالنقصان، وان تغير ظروف العرض بالنقصان يؤدي أيضاً إلى تغير كمية التوازن بالنقصان، ويتوقف اتجاه التغير في النهاية على درجة النقص في ظروف كل من العرض والطلب.

فإذا كانت درجة نقص الطلب اكبر من درجة نقص العرض فإن الثمن سوف يتغير بالنقصان وتتغير أيضاً كمية التوازن بالنقصان. كما هو موضح في الشكل الأول، وإذا كانت درجة نقص العرض اكبر من درجة نقص الطلب فإن الثمن سوف يتغير بالزيادة وتتغير كمية التوازن بالنقصان كما هو موضح في الشكل الثاني :



(شكل رقم ٢٣)

ويلاحظ في الشكل الأول أن درجة نقص الطلب اكبر من درجة نقص العرض مما أدى إلى نقص ثمن التوازن من وث إلى وث١ ونقص كمية التوازن من وك إلى وك١.

ويلاحظ في الشكل الثاني أن درجة نقص العرض اكبر من درجة نقص الطلب مما أدى إلى زيادة ثمن التوازن من وث إلى وث١ ونقص كمية التوازن من وك إلى وك١.

أي أنه مع نقص ظروف الطلب ونقص ظروف العرض تنقص كمية التوازن بصرف النظر عن درجة زيادتهما، بينما يتوقف التغير في ثمن التوازن على درجة نقص كل من ظروف الطلب وظروف العرض.

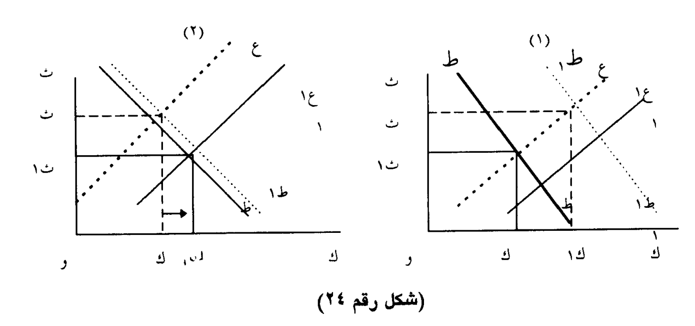
٣) زيادة الطلب ونقص العرض :

ونلاحظ على هذه الحالة أن كل من ظروف الطلب وظروف العرض يتغيران في اتجاهات متعارضان.

وان تغير ظروف الطلب بالزيادة يؤدي إلى تغير ثمن التوازن بالزيادة، وتغير ظروف العرض بالنقصان يؤدي إلى تغير الثمن بالزيادة أيضا، في حين أن تغير الطلب بالزيادة يؤدي إلى زيادة كمية التوازن وتغير العرض بالنقصان يؤدي إلى نقص هذه الكمية.

ويتوقف اتجاه التغير في كمية التوازن في النهاية على درجة الزيادة في ظروف الطلب والنقص في ظروف العرض، بينما يتغير ثمن التوازن بالزيادة في هذه الحالة.

فإذا كانت الزيادة في الطلب اكبر من النقص في العرض فإن كمية التوازن سوف تتغير بالزيادة، كما هو موضح في الشكل (الأول)، وإذا كانت درجة نقص العرض اكبر من درجة الزيادة في الطلب فإن الكمية سوف تتغير بالنقصان كما هو موضح في الشكل الثاني :



(شكل رقم ٢٤)

ويلاحظ في الشكل الأول أن درجة زيادة الطلب اكبر من درجة نقص العرض مما أدى إلى زيادة ثمن التوازن من وث إلى وث١ وزيادة كمية التوازن من وك إلى وك١.

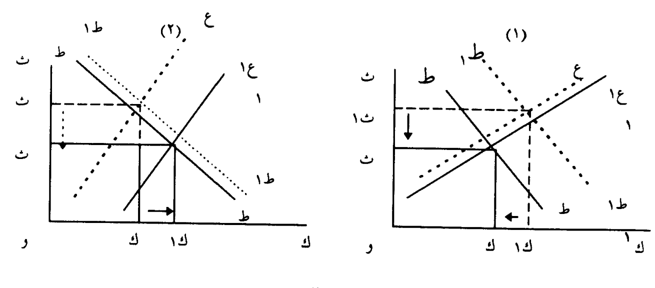
يلاحظ في الشكل الثاني أن درجة نقص العرض اكبر من درجة زيادة الطلب مما أدى إلى زيادة ثمن التوازن من وث إلى وث١ ونقص كمية التوازن من وك إلى وك١.

أي أنه مع زيادة ظروف الطلب ونقص ظروف العرض يتزايد ثمن التوازن بصرف النظر عن درجة تغيرهما، بينما يتوقف اتجاه التغير في كمية التوازن على درجة زيادة الطلب ونقص العرض.

٤) نقص الطلب وزيادة العرض معا :

نلاحظ في هذه الحالة أن تغير ظروف الطلب بالنقصان يؤدي إلى تغير الثمن بالانخفاض، وتغير ظروف العرض بالزيادة يؤدي إلى تغير ثمن التوازن بالانخفاض، لكنه في حين أن تغير الطلب بالنقصان يؤدي إلى نقص كمية التوازن وان تغير العرض بالزيادة يؤدي إلى العكس إلى زيادة هذه الكمية، ويتوقف اتجاه التغير في كمية التوازن في النهاية على درجة نقص الطلب وزيادة العرض، بينما يتغير ثمن التوازن بالنقصان في هذه الحالة.

فإذا كان نقص الطلب اكبر من زيادة العرض فان كمية التوازن سوف تتغير بالانخفاض كما هو موضح في الشكل (الاول)، وإذا كان درجة زيادة العرض اكبر من نقص الطلب فإن الكمية سوف تتغير بالزيادة، كما هو موضح في الشكل (الثاني).



(شكل رقم ٢٥)

ويلاحظ في الشكل الأول أن درجة نقص الطلب اكبر من درجة زيادة العرض مما أدى إلى نقص ثمن التوازن من وث إلى وث١، ونقص كمية التوازن من وك إلى وك١.

ويلاحظ في الشكل الثاني أن درجة زيادة العرض اكبر من درجة نقص الطلب مما أدى إلى نقص ثمن التوازن من وث إلى وث١، وزيادة كمية التوازن من وك إلى وك١.

أي انه مع نقص ظروف الطلب وزيادة ظروف العرض ينخفض ثمن التوازن بصرف النظر عن درجة تغيرهما، بينما يتوقف اتجاه التغير في كمية التوازن على درجة زيادة الطلب ونقص العرض.

ونكتفي في هذا الصدد بكيفية تكوين الاثمان وتغيرها في سوق المنافسة الكاملة، تاركين كيفية تكوين الثمن وتغيره في باقي الأسواق في دراسات أخرى اكثر اتساعاً.

الفصـل الثالـث
سلوك المستهلك

تهدف كل الوحدات الاقتصادية في المجتمع إلى تحقيق اكبر منفعة ممكنة، وذلك من خلال اتخاذ مجموعة من القرارات ينشأ عنها الطلب والعرض على النحو الذي سبق توضيحه في دالة العرض والطلب، وعندما تصدر هذه القرارات من المستهلكين نكون بصدد سلوك المستهلك وعندما تصدر هذه القرارات من المنتجين نكون بصدد سلوك المنتج.

ويختلف سلوك المستهلك عن سلوك المنتج، حيث يدخل المستهلك إلى السوق مشتريا للسلع والخدمات بغرض تحقيق اكبر إشباع ممكن لحاجته.

أما المنتج يدخل إلى السوق بائعا للسلع والخدمات بالإضافة إلى تدخله مشتريا لعوامل الإنتاج بغرض تحقيق اكبر ربح ممكن.

ويهمنا في هذا الباب دراسة سلوك المستهلك ومعرفة كيف يستطيع المستهلك أن يصل إلى وضع التوازن، والتوازن يعني أن القوة المؤثرة على الوضع القائم هي في حالة تكافؤ أو تعادل بحيث يعطي قدرا من الاستقرار ولا يكون هناك أي سبب يدفع إلى تغير هذا الوضع.

ودراسة سلوك المستهلك تنصرف إلى معرفة الكيفية التي يوزع بها المستهلك دخله المحدود على مختلف السلع والخدمات في السوق بهدف تحقيق اكبر إشباع ممكن، ويفترض هنا مجموعة من الافتراضات حتى تكون الدراسة واضحة، وهي أننا في سوق المنافسة الكاملة، وان كافة أثمان السلع والخدمات في السوق محدودة وثابتة ولا يستطيع المستهلك التاثير عليها، وان دخل المستهلك محدود وثابت أيضا.

ويمكن تحليل سلوك المستهلك باستخدام فكرة المنفعة الحدية أو باستخدام أسلوب منحنيات السواء (تحليل حديث) وسوف نقسم دراستنا في هذا الباب إلى مبحثين :

المبحث الأول : سلوك المستهلك باستخدام المنفعة الحدية.

المبحث الثاني : سلوك المستهلك باستخدام منحنيات السواء (يؤجل هذا المبحث لدراسة أخرى أكثر اتساعاً)

المبحـــث الأول
سلوك المستهلك باستخدام المنفعة الحدية

تعريف المنفعة :

يهدف المستهلك من طلبه على مختلف السلع والخدمات تحقيق إشباع مختلف حاجاته التي يشعر بها، وتعرف صلاحية الشيء لإشباع الحاجات بالمنفعة.

وبالتالي يمكن تعريف المنفعة بأنها «قدرة السلعة أو الخدمة على اشباع حاجة ما يشعر بها المستهلك في لحظة معينة وفي ظروف محددة.

ويلاحظ من هذا التعريف أن منفعة السلعة منفصلة تماماً عن فائدتها، فالسلعة قد تكون مفيدة وقد تكون غير مفيدة، ومع ذلك فهي في الحالتين ذات منفعة وصالحة لإشباع حاجات الأفراد. فالسجائر سلعة معدومة الفائدة ومع ذلك فهي سلعة ذات منفعة اقتصادية لأنها تشبع حاجة عند المدخن.

ويلاحظ أيضاً إننا نحدد منفعة الشيء في لحظة معينة فمنفعة قطعة من الخبز لإنسان شديد الجوع اكبر كثيرا من منفعة نفس القطعة من الخبز لفرد آخر تناول طعامه منذ لحظات، بل قد تكون عديمة المنفعة[1].

بالإضافة إلى ذلك أن المنفعة ليس صفة موضوعية كامنة في المنتجات، بل أنها صفة شخصية بحتة، وبناء على ذلك فإن منفعة الشيء تختلف من شخص إلى آخر حتى ولو اتحد الوقت بالنسبة لهما.

وبصفة عامة يتحدد سلوك المستهلك طبقا لمبدأ المنفعة على أساس تحقيق هدفه وهو الحصول على أقصى منفعة ممكنة. ولكن مفهوم المنفعة لن يكون دقيقاً إلا بالتفرقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية.

المنفعــة الكليــة :

يمكن تعريف المنفعة الكلية، «بأنها مجموعة المنافع التي يحصل عليها الشخص

(١) د. حمدية زهران النظرية الاقتصادية، المرجع السابق، ص ٢٧٦.

نتيجة لاستهلاكه كمية معينة من سلعة ما في وقت محدد «بافتراض إمكانية قياس المنفعة».

وتتزايد المنفعة الكلية التي يحصل عليها المستهلك بازدياد الوحدات المستهلكة حتى يصل المستهلك إلى حد الإشباع الكامل ولا تزيد بعدها وحدات المنفعة بزيادة كمية السلعة المستهلكة بل على العكس تتناقص هذه المنفعة وذلك نظرا لان كافة الحاجات الإنسانية قابلة للإشباع على الرغم من كثرتها وتعددها.

ومثال ذلك إذا تناول شخص ما عددا ما من سلعة التفاح فإن المنفعة الكلية التي يحصل عليها الفرد قبل استهلاك أي وحدة تكون صفرا، وتتزايد هذه المنفعة مع زيادة عدد الوحدات المستهلكة من التفاح، ولكن بعد عدد معين من التفاح يكون المستهلك قد وصل إلى حد التشبع من هذه السلعة، وإذا تناول المستهلك وحدات إضافية فإنه سوف يشعر بالضيق وبالتالي تنقص المنفعة الكلية مع استهلاك وحدات إضافية.

المنفعة الحديــة Marginal utility :

يقصد بالمنفعة الحدية بأنها منفعة الوحدة الأخيرة التي يستهلكها الفرد من سلعة ما، وذلك خلال فترة زمنية محددة، ويطلق على الوحدة الأخيرة اسم الوحدة الحدية لانها واقعة على الحد ما بين الوحدات من السلعة التي استهلكها الشخص وتلك التي لم يستهلكها.

وبمعنى آخر فإن المنفعة الحدية تمثل مقدار التغير في المنفعة الكلية نتيجة تغير الكمية المستهلكة من سلعة ما بما مقداره وحدة واحدة.

فإذا كنا بصدد استهلاك فردا ما لعدد ٧ تفاحات، فإن المنفعة الحدية لهذه التفاحات السبع تتمثل في المنفعة التي حصل عليها الفرد من استهلاكه للتفاحة السابعة، أي آخر تفاحة استهلكها خلال هذه المدة.

تناقص المنفعة الحدية :

يقصد بهذا المبدأ أن المنفعة التي يحصل عليها الفرد من استهلاك وحدات متتابعة من سلعة أو خدمة تبدأ في التناقص تدريجيا كلما تزايد عدد الوحدات التي يستهلكها من السلعة أو الخدمة خلال فترة محددة.

ويمكن أن نعبر عن هذا المبدأ بشكل آخر وهو أن المنفعة الكلية لسلعة ما تتزايد مع زيادة استهلاك وحدات إضافية من سلعة ما ولكن هذه الزيادة تكون بمعدل متناقص حتى يصل المستهلك إلى حد الإشباع وبعد ذلك تتناقص المنفعة الكلية.

وإذا رجعنا إلى مثال التفاح نجد أن منفعة التفاحة الثانية اقل من الأولى ومنفعة الثالثة اقل من الثانية وهكذا تتزايد المنفعة الكلية مع زيادة استهلاك التفاح ولكن بمعدل متناقص إلى أن تصل إلى حد التشبع، بينما تتناقص المنفعة الحدية مع زيادة استهلاك وحدات إضافية من التفاح.

ويمكن الاستعانة بالجدول التالي لتوضيح العلاقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية، ومبدأ تناقص المنفعة الحدية :

وحدات السلعة	المنفعة الكلية	المنفعة الحدية
صفر	صفر	ضفر
١	٢٠	٢٠
٢	٤٠	٢٠
٣	٥٥	١٥
٤	٦٣	٨
٥	٧٠	٧
٦	٧٥	٥
٧	٧٥	صفر
٨	٧٠	٥-
٩	٦٣	٧-
١٠	٥٥	٨-

جدول رقم (٥)

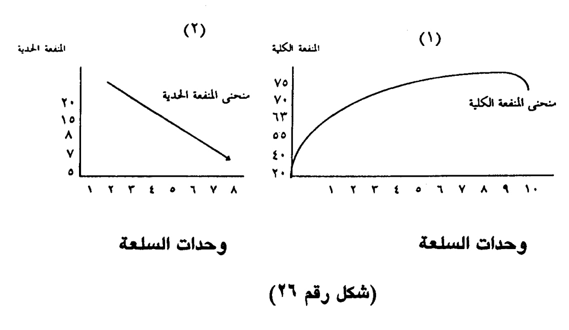
ويلاحظ في هذا الجدول بالنسبة للمنفعة الكلية انه مع تزايد عدد الوحدات المستهلكة من السلعة محل البحث تتزايد المنفعة الكلية ولكن بمعدل متناقص إلى أن تصل المنفعة الكلية إلى أقصى حد لها عند الوحدة رقم ٧ دليل على أن

المستهلك قد وصل إلى حد الإشباع وإذا استهلك الفرد وحدات إضافية بعد ذلك فإن المنفعة الكلية تتناقص.

ويلاحظ أيضاً بالنسبة للمنفعة الحدية أنها تبدأ مرتفعة مع استهلاك الوحدات الأولى، ولكن سرعان ما تتناقص بعد ذلك مع زيادة الوحدات المستهلكة من السلعة إلى أن يصل الفرد إلى حد الإشباع عند الوحدة رقم ٧، حيث تكون المنفعة الحدية صفر، وإذا استمر تزايد استهلاك الوحدات نجد أن المنفعة الحدية تكون بالسالب نتيجة الضرر الذي يمكن أن يصيب المستهلك من هذا الاستهلاك الزائد.

ومعنى ذلك أن المنفعة الحدية تكون صفرا عندما تبلغ المنفعة الكلية حدها الأقصى وتكون سالبة عندما تتناقص المنفعة الكلية.

ويمكن أن نعبر عن العلاقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية وعدد وحدات السلعة باستخدام الرسم البياني كما يلي :



(شكل رقم ٢٦)

وفي كل من الرسمين خصصنا المحور الأفقي لرصد وحدات السلعة، بينما خصصنا المحور الرأسي في الرسم الأول لرصد مقدار المنفعة الكلية، وفي الرسم الثاني لرصد مقدار المنفعة الحدية.

وبملاحظة الرسم الأول نجد أن منحنى المنفعة الكلية يرتفع مع زيادة عدد

الوحدات المستهلكة من السلعة وذلك حتى يصل المستهلك إلى حد الإشباع عند الوحدة رقم ٧ ويبلغ المنحنى أقصى ارتفاع له، ويبدأ منحنى المنفعة الكلية بعد ذلك في الانحدار مع زيادة عدد الوحدات المستهلكة.

وبملاحظة الرسم البياني نجد أن منحنى المنفعة الحدية يبدأ مرتفع مع استهلاك الوحدات الأولى، ولكنه مع تزايد الوحدات المستهلكة ينحدر منحنى المنفعة الحدية إلى أن يصل إلى الصفر عند استهلاك الوحدة رقم ٧، ومع استمرار تزايد استهلاك الوحدات بعد ذلك تكون المنفعة الحدية بالسالب وينحدر منحنى المنفعة الحدية اسفل المحور الأفقي.

ويمكن تفسير مبدأ تناقص المنفعة الحدية في سببين :

الأول: هو أن كافة حاجات المستهلك قابل للإشباع بعد حد معين من استهلاك وحدات متتالية من سلعة ما وذلك خلال فترة زمنية معينة. معنى ذلك أن أي فرد سوف يصل إلى حد الإشباع الكامل مع تزايد وحدات متتابعة من سلعة ما، وعند هذا الحد تكون المنفعة الحدية صفرا مما يعني أن المنفعة الحدية تكون في تناقص.

الثاني: هو أن كل سلعة لها خصائص معينة تجعلها صالحة لإشباع حاجة معينة دون غيرها. ومعنى ذلك أنه لا يمكن أن يستخدم سلعة واحدة لإشباع كافة الحاجات التي يحس بها الشخص , ولهذا فإن تزايد الكمية التي يستهلكها الشخص من سلعة ما في وقت محدد لا بد وان يؤدي إلى تناقص منفعتها الحدية[١].

توازن المستهلك

يقصد بتوازن المستهلك،هو وصوله إلى وضع معين ينعدم فيه الدافع للتغير لأنه يعتبر افضل وضع ممكن له في ظل ظروف دخله النقدي الثابت والأثمان السائدة للسلع في السوق. أي الوضع الذي يحقق للمستهلك أقصى منفعة كلية ممكنة من إنفاق دخله. ولذلك يطلق البعض على توازن المستهلك اسم تعظيم المنفعة الكلية[٢].

وباستخدام فكرة المنفعة ومبدأ تناقص المنفعة الحدية، يمكننا الوصول إلى

---

(١) د. احمد جامع النظرية الاقتصادية، المرجع السابق ذكره، ص ٣٢٤.

(٢) د. احمد جامع النظرية الاقتصادية، المرجع السابق ذكره، ص ٧٢٦.

معرفة كيف يستطيع المستهلك أن يحقق توازنه من خلال إنفاق دخله المحدود على مختلف السلع والخدمات، إلا أن هناك قيدين لتصرف المستهلك في السوق :

أولاً : إن دخل المستهلك محدود وثابت في خلال فترة زمنية معينة، وهذا يعني أنه كلما زاد إنفاق المستهلك على سلعة ما، يقل استهلاكه من سلع أخرى.

ثانياً: إن أثمان السلع الأخرى تتمتع بسعر ثابت بحيث لا يستطيع المستهلك أن يؤثر في هذا السعر مهما اشترى من كميات، ويلاحظ هنا أن التحليل يتعلق بالسوق الذي تتوافر فيه شروط المنافسة الكاملة، والتي من خصائصها سيادة ثمن واحد في السوق لا تتأثر باستهلاك فرد واحد أو إنتاج فرد واحد.

وبعد هذين القيدين نلاحظ أن المستهلك يقوم بالمفاضلة بين السلع والخدمات المختلفة الموجودة في السوق لتحقيق هدفه وهو الحصول على اكبر منفعة ممكنة من إنفاق دخله، فإذا ما افترضنا أن المستهلك يتصرف تصرف رجل رشيد تماما، بحيث يوجه إنفاقه إلى الوجهة التي تعطي له منفعة اكبر دون أي اعتبار لعوامل أخرى، في هذه الحالة سوف يقوم المستهلك بعمل مقارنة بين المنافع الحدية للسلع المختلفة من ناحية وبين أثمان هذه السلع من ناحية أخرى، ويقوم بشراء تلك السلع التي تعطي له منفعة اكبر بالنسبة لوحدة النقود.

ونأخذ مثال لتوضيح ذلك، إذا كان السوق يحتوي على سلعتي أ، ب منافعها الحدية على الترتيب هي ٣٠، ٢٠ وحدة منفعة، وكانت اسعارها على التوالي هي ١٠، ٥ وحدة نقدية، وبالتالي فإن المنفعة الحدية للوحدة النقدية الواحدة المنفقة على السلعة أ تساوي نفقة السلعة أ على ثمنها وهي $\frac{٣٠}{١٠}$ =٣ في حين أن المنفعة الحدية للوحدة النقدية الواحدة المنفقة على السلعة ب تساوي منفعة السلعة ب على ثمنها وهي $\frac{٢٠}{٥}$ =٤، وبمقارنة المنافع الحدية لوحدة النقود المنفقة على كل من هاتين السلعتين نجد أن المستهلك من مصلحته أن يقوم بشراء وحدات أكثر من السلعة ب حيث أنها تعطي له منفعة اكبر بالنسبة لوحدة النقود، ولكن زيادة استهلاك وحدات متتالية من هذه السلعة سوف يؤدي إلى انخفاض منفعتها الحدية وفقا لمبدأ تناقص المنفعة الحدية ويستمر الانخفاض في منفعتها الحدية مع كل زيادة في استهلاكه منها إلى الحد الذي تصبح فيه المنفعة الحدية لها مساوية

١٥، وهنا تصبح المنفعة الحدية للوحدة النقدية المنفقة على السلعة ب هي $\frac{١٥}{٥}$ =٣، أي مساوية للمنفعة الحدية للوحدة النقدية المنفقة على السلعة أ، وهنا يبدأ المستهلك في شراء وحدات من السلعة أ جنباً إلى جنب مع شرائه لوحدات من السلعة ب، وهو يراعى دائما عند توزيعه لإنفاقه على هاتين السلعتين، أن تكون المنافع الحدية للنقود المنفقة على كل منهما متساوية.

وهكذا يكون المستهلك في حالة توازن، إذا ما قام بتوزيع دخله على السلع المختلفة بحيث تتناسب المنافع الحدية لمختلف السلع والخدمات التي ينفق عليها دخله خلال هذه الفترة مع أثمانها.

وبالتالي يكون شرط تحقيق توازن المستهلك إذا ما افترضنا أن المستهلك ينفق دخله على عدد (ن) من السلع :

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة أ}}{\text{ثمن السلعة أ}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ب}}{\text{ثمن السلعة ب}}$$

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ن}}{\text{ثمن السلعة ن}} = \text{المنفعة الحدية للنقود}$$

وبعبارة أخرى يكون شرط تعظيم المنفعة الكلية هو أن ينفق المستهلك دخله المحدود على السلع والخدمات بحيث تتساوى المنفعة الحدية لما قيمته وحدة نقدية واحدة من السلعة أ مع المنفعة الحدية لما قيمته وحدة واحدة من السلعة ب... مع المنفعة الحدية لما قيمته وحدة نقدية واحدة من السلعة ن.

وبنفس شرط تحقيق توازن المستهلك، يمكن للمستهلك أن يقارن بين توزيع دخله على الاستهلاك والادخار باعتبار أن الاستهلاك سلعة ما والادخار سلعة أخرى، بهدف تعظيم المنفعة الكلية التي يحصل عليها من هذا الدخل.

* * *

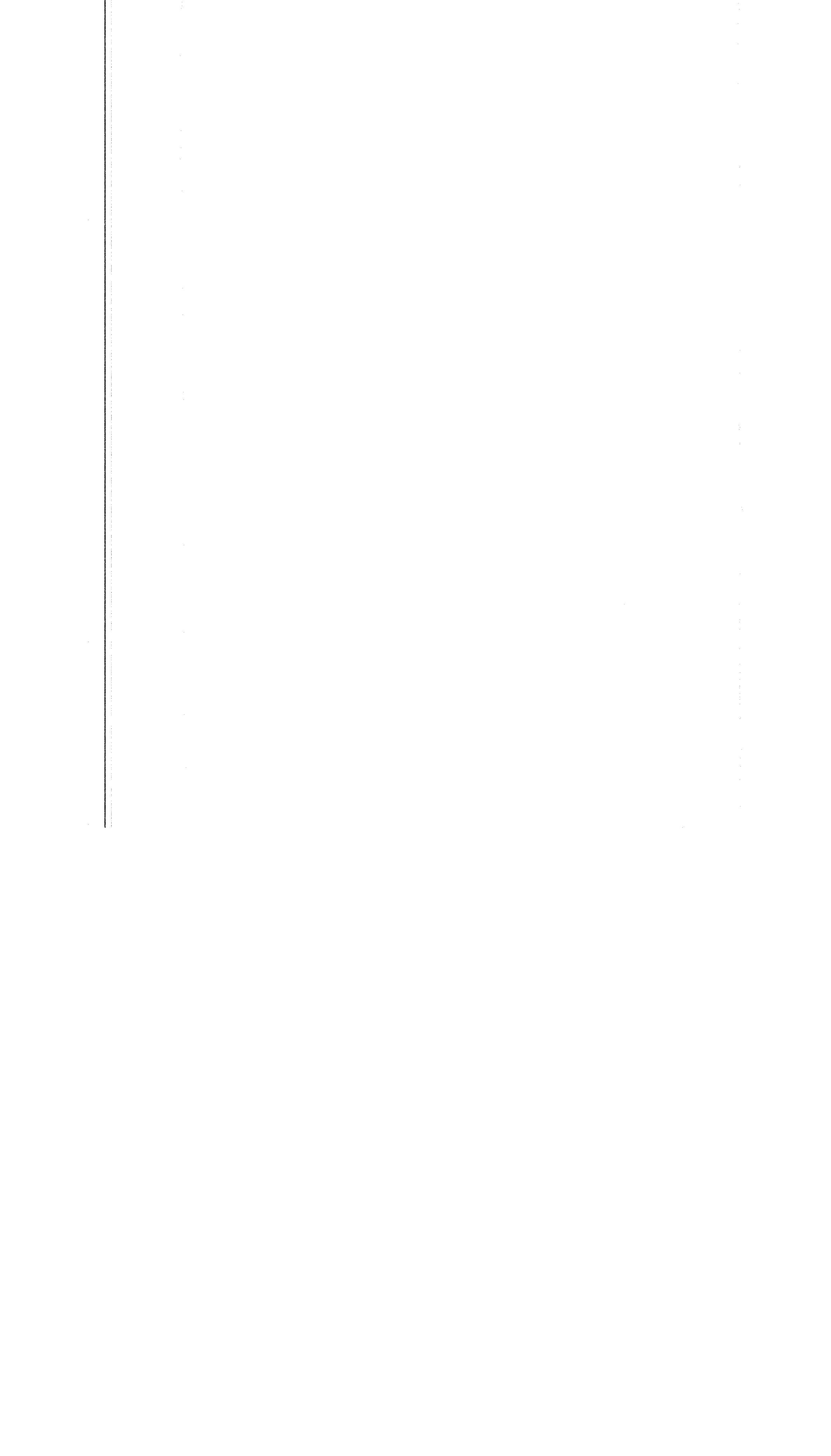
الباب الثاني

النقود والبنوك

احتلت دراسة النقود والبنوك جانباً هاماً من الفكر الاقتصادي لما تقوم به من تنظيم أوجه الأنشطة الاقتصادية داخل المجتمعات. ولذا سوف نتناول دراسة هذا الباب في فصلين على النحو التالي:

الفصل الأول : النقود وسوف نتناول نشأة النقود وتطورها في مبحث أول، ووظائف النقود وخصائصها في مبحث ثاني.

الفصل الثاني : البنوك. وسوف نتناول دراسة البنوك التجارية في مبحث أول، والبنك المركزي في مبحث ثاني، وأدوات التحكم في عرض النقود (الائتمان) في مبحث ثالث.



الفصل الأول

النقـــود

سوف نتناول النقود في مبحثين على النحو التالي:

المبحث الأول : نشأة النقود وتطورها.

المبحث الثاني: وظائف النقود وخصائصها.

المبحث الأول

نشأة النقود وتطورها

لقد تطورت النقود خلال تاريخها الطويل بتطور تدريجي كبير حتى بلغت الصورة التي نعرفها اليوم. وقد تأثرت النقود خلال مراحل تطورها المختلفة بالظروف الاقتصادية والاجتماعية، وفي نفس الوقت أثرت في اتجاهات التطور.

ويقوم النظام الاقتصادي الحديث سواء كان رأسمالياً أم اشتراكياً على استخدام النقود، فبدون استخدام النقود يصبح التخصص وتقسيم العمل في المجتمعات الحديثة مستحيلاً. وهذه الوسيلة (النقود) سببت وفراً هائلاً في الجهد والوقت الخاص بتسويق السلع والخدمات وكذا ساهمت في إمكانية توزيع الناتج على المستهلك النهائي بطريقة جيدة.

ولولا توفير التسهيلات النقدية في المجتمع الحديث لتأخر أو انعدمت كل أنواع التقدم الفني الذي طرأ على العالم، وكذلك تقسيم العمل والتخصص الدقيق في مختلف المجالات وخاصةً الصناعة، ولاختفى أيضاً من الوجود هذه الأسواق الوطنية والعالمية

الكبيرة التي تنهض بالتجارة والاقتصاد. إلا أن النقود كان نتيجة عوامل وظروف متعددة، ويمكن أن نتتبع التاريخ حتى نصل الى النقود في صورتها اليوم.

منذ فجر التاريخ والمشكلة الاقتصادية واحدة في جوهرها مهما اختلفت الزمان والمكان، الا أن الوسيلة التي استخدمها الإنسان لمواجهتها لم تكن واحدة، فالأسلوب الذي اتبعه الإنسان البدائي كان أسلوباً تلقائياً ذاتياً تمليه عليه غرائز الطبيعية. فالإنسان البدائي لم يكن يبذل جهداً كبيراً لإنتاج ما يحتاج إليه من سلع وخدمات، إنما اكتفى بالحصول على ما جاءت به الطبيعة ووفرت له من خيرات.

إذ إن الإنسان لم يقم فيها بدور إيجابي يذكر في تعامله مع الطبيعة وإنما كان دوره سلبياً وقاصراً على الاستفادة بما حوله، دون أن يحاول أن يغير الظروف المحيطة به، أو يؤثر فيها بما يتلاءم مع احتياجاته. وقد مرت المجتمعات البشرية بمراحل عديدة خلال التطور، عرفت فيه تعدد الحاجات وتنوعها، وأخذت تنقل عبر التاريخ من مراحل التخلف إلى مراحل أكثر تقدماً ورقياً من حيث مختلف جوانب الحياة الاقتصادية والاجتماعية، وعلى وجه الخصوص ما يتعلق من هذه الجوانب بإنتاج الأموال وتبادلها بين الأفراد والمجتمعات. ومع وجود الفائض وضحت الحاجات الإنسانية وتعددت أشكالها، فلم يعد هناك إنسان يستطيع أن ينعزل اقتصادياً عن غيره ولا أن يكتفي ذاتياً بإنتاجه فالزارع يحتاج إلى اللحوم من الصياد، والصياد يحتاج إلى حبوب من الزارع وكليهما يحتاج إلى أدوات للزراعة والصيد، وهنا ظهر الصانع البدائي أيضاً.

ولقد كان أول نشاط إنتاجي زاوله الإنسان هو الزراعة، وكانت ممارسة الإنسان للزراعة نتيجة طبيعية لاستقراره، وزيادة معرفته بطبيعة الأرض التي يعيش عليها، ومعرفته بالظروف البيئية التي تحيط به وطرق الاستفادة منها. كما أن الزراعة بدورها زادت من ارتباط الإنسان، ونشأ عن هذا الارتباط أن غيَّر الإنسان من نمط حياته، فاصبح دوره في الحياة دوراً أكثر إيجابية بحيث صار يتأثر بالبيئة المحيط به يؤثر فيها.

وفي مرحلة تالية فتحت الزراعة أمام الإنسان مجالات أخرى للإنتاج الصناعي، فالزراعة تحتاج إلى بعض المعدات والأدوات التي تسهل على الإنسان استغلال الأرض، وقد دفع هذا الإنسان إلى استغلال ما حوله من معادن، يعهدها ويشكلها بأُسلوب يمكن من صنع مثل هذه الأدوات، ويصنع ما يحتاج إليه في حياته من أدوات أخرى.

وفي مرحلة تالية تنوعت السلع التي يحتاجها الإنسان وزادت بكميات كبيرة، ومع تنوع الأنشطة التي يمارسها لإنتاج ما يحتاج إليه من سلع بنفسه، ومن ثم اكتفى الفرد بممارسة نشاط إنتاجي واحد تاركاً ما عداه من الأنشطة لغيره من الأفراد لكي يتخصصوا فيه، ومن هنا بدأ الإنسان يعرف ما للتخصص وتقسيم العمل من مزايا وما يسهم به في الإنتاج من زيادة كميته وتباين أنواعه وتحسين جودته وتوفير جهد القائمين به.

وأمام هذا التطور الاقتصادي والاجتماعي، اقتضى التخصص وتقسيم العمل بين الأفراد، ضرورة وجود نظم معينة للتبادل، بحيث يستطيع كل فرد أن يبادل ما يفيض عن حاجته من السلعة التي يتخصص في إنتاجها بالسلع الأخرى التي يحتاج إليها، والتي يتخصص في إنتاجها الآخرون.

ولقد كان أول نظام للمبادلة عرفه الإنسان هو نظام المقايضة، وفي ظل هذا النظام يقوم الأفراد بمبادلة السلع ببعضها البعض مباشرة وذلك دون وجود وسيط لعملية التبادل هذه فأصبح أفراد القبيلة أو القرية يتقابلون في مكان يطلق عليه اسم (السوق) حيث تستبدل السلع الفائضة، فالمشتغل بالزراعة مثلاً يستبدل ما يفيض عن حاجته من قمح أو غيره من ثمار الأرض بما يفيض عن حاجة المشتغل بالصيد من جلود وفراء. إلا أن هذه الطريقة البدائية من المبادلات كانت تحيط بها كثير من الصعاب.

عيوب نظام المقايضة

(١) صعوبة توافق الرغبات:

يقوم نظام المقايضة على أساس التبادل التجاري للسلع والخدمات، ويحاول كل فرد أن يبادل ما يفيض عن حاجته من السلع التي ينتجها بما يحتاجه من السلع التي ينتجها الآخرون.

ولإتمام عملية التبادل التجاري بين أفراد المجتمع يجب أن تتحد الإرادات بشأن مقدار السلع المتبادلة ونوعها، وجودتها وقيمتها. فمثلاً إذا أراد شخص أن يبادل ما لديه من قمح بما يحتاج إليه من لحوم، فإن عليه أن يجد شخصاً آخر، لديه كمية من اللحوم ويريد مبادلتها بقمح، وقد يجد شخصاً يريد قمحاً ولكن ليس لديه لحوم، أو قد يجد شخصاً لديه لحوم ولكن لا يريد مبادلته بقمح، الأمر الذي يقتضي دخول أطراف أخرى في عملية المقايضة حتى يمكن أن تتم عملية المبادلة.

فإذا كانت عملية المقايضة يمكن أن تتم وأن كلف الطرفين كثيراً من الجهد والمشقة، فإن الأمريكون شديد الصعوبة في ظل مجتمع يتميز بكثرة عدد السلع مع اختلافها في القيم والأوصاف والأنواع.

(٢) صعوبة تجزئة بعض السلع:

إذا ما تغلب الأطراف على الصعوبة الأول فإنهم يصطدمون بصعوبة أخرى وهي صعوبة تجزئة بعض السلع حيث تختلف السلع فيما بينها من حيث حجمها وطبيعتها، وما بذل في إنتاجها من جهد، فبعض السلع تتسم بصغر حجم وحدتها ولهذا يسهل تجزئتها كالفاكهة والأقمشة والجبن بينما نجد أن بعض السلع الأخرى كالبيوت والدواب، تتسم بكبر حجمها وعدم قابليتها للتجزئة.

فإذا أراد شخص أن يبادل بقرة يملكها بنصف أردب من القمح فإنه سيواجه

مشكلة هي أن قيمة البقرة تتجاوز بكثير ما يحتاجه من القمح في الوقت الذي لا يستطيع معه أن يقوم بتجزئة البقرة ليحصل على ما يريده من هذا القمح.

وعلى ذلك فإننا نجد أن عدم قابلية بعض السلع للتجزئة كثيراً ما يقف حائلاً دون عملية المبادلة، فلو افترضنا في المثال المتقدم أن صاحب القمح لا يمتلك سوى خمسة أردب فقط من القمح فإن عملية التبادل لا يمكن أن تتم، ذلك أن في تجزئة البقرة القضاء على منفعتها كدابة.

(٣) صعوبة الاهتداء إلى نسب مبادلة السلع بعضها ببعض:

يتّسم أي سوق بتعدد السلع الموجودة فيه، وعدم وجود مقياس ترد إليه قيم هذه السلع المختلفة أو تحدد على أساسه نسب تبادلها. وإذ تتبادل في السوق آلاف السلع فإنه يتحدد بالنسبة لكل منها نسبة مبادلتها بغيرها في اللحظة الواحدة. فإذا كان بالسوق مائة سلعة مثلاً فإن الأمر يتطلب أن يتحدد لكل سلعة منها نسبة التبادل بكل سلعة أخرى من السلع الباقية التسعة والتسعين سلعة الأخرى.

فإذا افترضنا قيام التوافق بين رغبات المتبادلين السالفة الإشارة إليهم، فما هي الكمية التي يتخلى عنها كل طرف من عملية المقايضة ليحصل منها على الكمية الفول أو الشعير التي يريدها؟.

فقد يتبادل أردب من الشعير بثلاث كيلات من القمح ويتبادل كيلة القمح بخمسة أمتار من القماش من نوع معين، وهكذا بالنسبة لكافة أنواع السلع المتداولة في السوق ولذلك يجب على صاحب الشعير أن يبحث عن نسبة تبادل سلعته بالسلعة الأخرى التي يريدها في كل مرة فإذا كان عدد السلع المتبادلة في السوق عدة آلاف، فإن تحديد نسبة التبادل بين هذه السلع يصبح غاية في الصعوبة ويستلزم عمل العديد من القوائم التي تحدد نسبة تبادل كل سلعة على حدة مع باقي السلع الأخرى الموجودة في السوق وبالإضافة إلى ذلك فإنه يتعذر وجود ارتباط عام بين الأسعار في السوق.

وترجع صعوبة تحديد نسبة تبادل السلع بعضها ببعض إلى عدم وجود مقياس مشترك لتقييم السلع.

(٤) عدم وجود أداة لاختزان القيم:

إن الفرد لا يعمل ليومه فقط وإنما يعمل ليومه وغده، فغالبية الأفراد يستهلكون أقل مما ينتجون، ويحتفظون بجزء من إنتاجهم الجاري لاستهلاك المستقبل، بهدف الاحتياط وتوفير حياة أفضل في المستقبل، حيث يأمل كل فرد أن يجد وسيلة آمنة أو إيجاد صورة مناسبة يحتفظ فيها بثروته، والسبيل الوحيد لاختزان القوة الشرائية في ظل نظام المقايضة هو احتفاظ الناس بثرواتهم في صورة سلع يختزنوها أو في صورة حقوق على سلع أو خدمات معينة بأنواعها وصفاتها.

لا شك أن احتفاظ الأفراد بثرواتهم في شكل سلعة تعرضهم للكثير من المخاطر، ومن هذه المخاطر احتمال تغيير قيمة هذه السلع في المستقبل أو صعوبة مبادلتها بغيرها عندما يحتاج صاحبها لذلك واحتمال تعرضها للعطب أو ارتفاع نفقات تخزينها. كما أن احتفاظ الفرد بثروته على شكل حقوق على الغير، فقد يعرضها للضياع، جزئياً أو كلياً، إذا لم يف الغير ببعض أو بكل ما عليه من التزامات.

وفي ضوء ما تقدم، يتضح لنا أن نظام المقايضة وإن كان كافياً لمقابلة احتياجات الأفراد على المستوى العائلي أو المستوى القبلي، إلا أنه لا يعتبر كافياً لمقابلة متطلبات نظام اقتصادي متطور، وأمام هذه الصعوبات المتعددة لنظام المقايضة ظهرت النقود كوسيلة للتبادل وسبيل للتغلب على صعوبات نظام المقايضة.

التطور التاريخي لاستخدام النقود:

استخدمت النقود كوسيلة للمبادلات السلعية وللتغلب على صعوبات نظام المقايضة، وأدى ذلك إلى تقسيم عملية المبادلة إلى عمليتين منفصلتين، عملية شراء مقابل للنقود وعملية بيع مقابل نقود، حيث تستبدل السلع بالنقود كمرحلة

أولى ثم تستبدل النقود بالسلع في المرحلة الثانية وقد أخذت النقود صوراً وأشكالاً عديدة عبر المراحل التاريخية المختلفة، فظهرت أولاً النقود السلعية ثم النقود المعدنية ثم النقود الورقية فالنقود المصرفية أو الكتابية.

وسوف نتناول دراسة كل نوع على حده.

أولاً: النقود السلعية:

تعتبر النقود السلعية الصورة الأولى للنقود، حيث استخدمت المجتمعات البدائية بعض السلع التي اعتاد الناس على استخدامها بكثرة لشدة ارتباطها بحياتهم أساساً لقياس قيم الأموال المتبادلة. وكانت هذه السلع تتمتع بصفة القبول العام مثل الأغنام في مجتمعات الرعي، والغلال في المجتمعات الزراعية، وأدوات الزينة في مجتمعات الصيد...

بناء على ذلك، اتخذت كل جماعة من الجماعات سلعة تتناسب مع ظروفها، وتراضت على اعتبارها وسيطاً في عملية التبادل. وكانت معظم السلع التي استخدمت كنقود تتفق في بعض الصفات العامة[1] التي تؤهلها للقيام بوظيفتها وأهم هذه الصفات:-

١ - أن تكون السلعة ذات منفعة بالنسبة لك أفراد المجتمع بحيث يرغب كل فرد في الحصول عليها، وعلى استعداد لتقبلها.

٢ - أن تكون من السلع المعمرة، أو التي لا تتلف بسهولة نتيجة لتداولها بين الأفراد، أو نتيجة الاحتفاظ بها فترة طويلة من الزمن.

٣ - أن تكون وحداتها متجانسة بقدر الإمكان، أو أن تكون قابلة للتجزئة إلى وحدات صغيرة متماثلة.

---

(١) راجع الدكتور: محمد خليل برعي، دكتور عبدالهادي سويفي، النقود والبنوك، مكتبة نهضة الشرق ١٩٨٢، ص ٢٤، ٢٥.

٤ – الا تتسم بالوفرة التي تجعلها في متناول كل يد، وفي نفس الوقت لا تتسم بالندرة التي تجعلها بعيدة المنال وغير كافية لمقابلة احتياجات التبادل التجاري.

٥ – أن تتسم بالثبات النسبي في قيمتها، بمعنى ألا تكون قيمتها عرضة لتقلبات كبيرة بالدرجة التي تنفر الأفراد من الاحتفاظ بها.

يلاحظ مما تقدم أن النقود السلعية قد تغلبت على بعض صعوبات نظام المقايضة وأهمها صعوبة توافق الرغبات إلا أنها لم تتغلب على الصعوبات الأخرى، الأمر الذي أدى إلى استخدام المعادن كنقود في مرحلة تالية للنقود السلعية بغرض التغلب على صعوبات نظام المقايضة جميعها.

ثانياً: النقود المعدنية:

أدى اتساع نطاق عمليات التبادل وظهور الأسواق إلى عدم قدرة النقود السلعية على القيام بدورها كنقود وسد حاجات المعاملات، ومن ثم كان من الضروري البحث عن وسيط جديد يكون أقدر على أداء دور النقود، فظهرت المعادن النفيسة (الذهب والفضة بالذات) حيث كانت تتسم بالصفات اللازم توافرها في النقود حتى أنها كانت الشكل الوحيد في التداول لقرون طويلة من الزمن.

وقد ساعد على انتشار النقود المعدنية لما لها من خصائص تميزها وتجعلها قادرة على تسهيل عملية التبادل في مرحلة جديدة من مراحل تطور المجتمعات البشرية. فالنقود المعدنية وبصفة خاصة الذهب والفضة تمتاز بأنها معمرة وغير قابلة للتلف ومن ثم فهي أقدر من غيرها على القيام بوظيفة النقود كمخزن للقيم. كما أنها تقبل التجزئة إلى وحدات صغيرة في القيمة، مما يسمح لها بتسهيل عمليات التبادل الصغيرة، وقيمتها عالية بالنسبة لوزنها مما يسهل نقلها من مكان لآخر، كما أن الإنتاج السنوي للمناجم من الذهب والفضة قليل بالنسبة لما هو موجود في التداول، مما يعمل على ثبات قيمة النقود، ويدرأ عنها التقلبات الكبيرة

في قيمتها نتيجة للتغير في المعروض منها.

وقد استخدمت المجتمعات البدائية أنواع أخرى من المعادن كالنحاس والحديد والبرونز، إلا أن الذهب والفضة كانت أكثر انتشاراً نظراً للميزات التي ينطوي عليها استخدام أي من هذين المعدنين.

لكل هذه الأسباب نجد أن الذهب والفضة قد قاما بوظيفة النقود خلال فترات طويلة من الزمن، لكنها الآن لا تخرج عن كونها عملة مساعدة أقل كثيراً في الأهمية من النقود الورقية والنقود المصرفية.

ولقد كانت الصورة الأولى لاستخدام الذهب والفضة كنقود هي صورة سبيكة يهيئ فرصة سهلة لحدوث الغش، ويعرقل سير المعاملات حيث يضطر المتعامل في كل مرة إلى التأكد من درجة نقاء السبيكة الفضية أو الذهبية وعدم اختلاطها بمعدن آخر يقل عنها في القيمة، فضلاً عن ضرورة التحقق من وزنها، ولا شك أن في ذلك عرقلة للمبادلات.

وإزاء هذه الصعوبات الناتجة عن التعامل بالنقود المعدنية في شكل سبائك، تطورت النقود المعدنية إلى مرحلة المسكوكات حيث قامت الدولة بسك المعادن وحولتها إلى قطع موحدة توحيداً نوعياً، فالدولة تتولى تحويل السبائك إلى وحدات تستخدم كنقود بعد دمغها عنواناً على جودتها وصحة وزنها، وكان تقبل الأفراد لهذه المسكوكات يرجع إلى ثقتهم في السلطة الحاكمة من ناحية، وإلى إجبارها لهم على قبول هذه المسكوكات في التعامل من ناحية أخرى. وكان هدف الدولة من ذلك هو رفع الحرج عن الناس وسد أبواب الغش، وبهذا انتقل التاريخ بالبشرية من مرحلة تداول المعادن النفيسة بالوزن إلى مرحلة تداول المسكوكات.

ولم تعرف مصر المسكوكات في العهد القديم حتى بعد أن سكّت بلاد البحر الأبيض المتوسط المعادن بزمن طويل. فقد استمر تدول المعادن النقدية بالوزن سارياً طوال حكم الفراعنة – وجاءت المسكوكات مع الفرس (٥٢ ق.م) ثم مع

الإسكندر (٣٢٢ق.م) عند غزوهم لمصر. ومع ذلك فقد لقى الفرس والمقدنيون كما لقى البطالمة من بعدهما صعوبة كبيرة في ترويج المسكوكات بين الناس، واقتصر التعامل بها على الجاليات الأجنبية وعلى الطبقات الثرية من المصريين وربما رجع هذا العزوف عن استعمال المسكوكات إلى ما هدفت إليه مصر من المحافظة على القديم من ناحية وإلى ندرة المسكوكات وضيق نطاق الاقتصاد النقدي من ناحية أخرى[١].

وبعد أن قامت الدولة مباشرة بسك النقود، أي بتحويل السبائك المعدنية إلى قطع متماثلة تماماً في الشكل والوزن ودرجة النقاء، ومختومة بخاتم يحدد الوزن والعيار وهنا أصبحت النقود المعدنية تستخدم في التبادل بالعد لا بالوزن وأصبح اسم الوحدة النقدية (المعيارية) كالجنيه أو الدولار أو الدينار، هو القاعدة التي تنسب إليها، أو تقاس بوساطتها قيم السلع والخدمات وتتم وفقاً لها المقارنات بين هذه القيم.

وبعد أن تمَّ إقرار وضمان حرية سك وصهر المسكوكات إلى معدن، كفلت الدولة التماثل أو التكافؤ بين القيمتين. ومن ثم تحددت القاعدة النقدية التي يتخذها المجتمع مقياساً للقيم. وتبعاً لذلك، اكتسبت النقود (القاعدة النقدية) المعدنية صفة النقود النهائية، التي تتمتع بقوة إبراء غير محدودة في الوفاء بالالتزامات، وعلى ذلك أصبحت النقود المعدنية ملزمة لأفراد المجتمع بقوة القانون في الوفاء بكافة الالتزامات، بعد أن كان الأفراد يتداولونها باختيارهم. ومن ثم أصبحت نقود قانونية، بعد أن كانت نقوداً (اختيارية).

وكان من أهم مزايا هذه المعادن:

١ - قبولها العام من المتعاملين محلياً ودولياً.

---

(١) راجع دكتور محمد زكي شافعي، مقدمة في النقود والبنوك، دار النهضة العربية ١٩٨٣، ص٤٥.

٢ – سهولة حملها ونقلها وتخزينها.

٣ – ندرتها النسبية وبالتالي ارتفاع قيمتها نسبياً، مما يجعل للقطع الصغيرة منها قيمة مناسبة في التبادل.

٤ – ثبات قيمتها نسبياً، كما أنها لا تتآكل بسرعة وسهولة من كثرة الاستعمال.

٥ – قابليتها للتجزئة، والتشكيل إلى وحدات صغيرة مع التجانس العام من حيث الحجم والوزن والنقاء.

ونظراً لما تتسم به المعادن النفيسة من ندرة، وبالتالي لا يزداد عرضه إلا بكميات محدودة، فإن التطور الاقتصادي أثبت أن ذلك يعتبر عيباً في النقود المعدنية، ذلك أنه بقدر احتياجات النشاط الاقتصادي المتزايد، فإنه يتعين أن تتوافر المرونة في عرض هذه النقود ولما كانت النقود المعدنية لا تستطيع أن تفي بهذه الحاجة، فقد دفع التطور الاقتصادي إلى إيجاد أنواع أخرى من النقود بجانب النقود المعدنية وهي النقود الورقية[1].

ثالثاً: النقود الورقية:

ظلّت المجتمعات البدائية تستخدم المسكوكات المعدنية لفترة طويلة من الزمن. وكانت هذه الأنواع من النقود كافية لمواجهة تطور التجارة الداخلية والخارجية إلى ما قبل عصر الثورة الصناعية في أوروبا. ولكن كان لحمل التجار لهذه المسكوكات الانتقال بها من مكان إلى آخر الكثير من المخاطر التي تتعرض لها، كالسرقة والضياع، لذلك فكّر بعض التجار في إيداع ما لديهم من ذهب وفضة في بعض بيوت المال ذات الشهرة الطيبة، مثل الصاغة والصيارفة ورجال الدين – حيث كان الأفراد يلجأون إلى الصاغة في بادئ الأمر لوزن سبائكهم والتأكد من درجة نقائها،

(١) راجع دكتور عبدالحميد الغزالي، مقدمة في الاقتصاديات الكلية (النقود والبنوك). دار النهضة العربية، ص ١٦٤، ١٦٥.

وفي فترة لاحقة، لتحويلها إلى مسكوكات، ثم تطورت العلاقة عبر الزمن، وعلى أساس من الثقة، إلى اعتياد الأفراد على إيداع ما لديهم من معادن نفيسة في خزائن الصاغة، طلباً للأمان إلى أن يحين استعمالها عند الحاجة. وهنا تحول الصاغة إلى خزنة لهذه المعادن نظير عائد – وكان المودع يحصل على صك أو سند، وهذا الصك أو السند عبارة عن إيصال يثبت حقه فيما أودعه من معادن، وتعهد الخازن بتسليم إيّاه أو جزء منه عند الطلب.

وكان التجار يكتفون بحمل هذه الصكوك في تنقلاتهم لإظهار أن في حوزتهم كمية معينة من النقود المودعة لدى أحد الصيارفة أو الصاغة. وكان في استطاعة أي تاجر، أن يتمم أي صفقة تجارية، أو يفي بأي التزام نقدي، وذلك بأن يوقع على الصك بتنازله عن قيمته لشخص آخر. ويستطيع هذا الشخص الآخر أن يذهب لهذا الصراف للحصول على قيمة الصك، وهنا بدأ يظهر أول شكل من أشكال أوراق البنكنوت.

ونتيجة ثقة أفراد المجتمع في الجهات التي تصدر الصكوك، فقد استخدمت هذه الصكوك كبديل عن النقود المعدنية، وأخذت البنوك تصدرها لحاملها بفئات صحيحة مختلفة لتسهيل التبادل وسميت هذه الأوراق بالنقود الورقية النائبة، ولقد كانت أوراق البنكنوت هذه لا تعتبر نقوداً في حقيقتها، وإنما مجرد أوراق تنوب عن نقود حقيقية سلعية مودعة في هذه البنوك، ومن ثم سميت بالنقود الورقية النائبة، لأنها تنوب عن أو تمثل نقوداً أخرى حقيقية موجودة في البنوك.

وفي مرحلة متقدمة لاحظت البنوك المصدرة لأوراق البنكنوت، أن حاملي هذه الأوراق لا يتقدمون جميعاً في وقت واحد إلى البنوك للمطالبة بتحويلها إلى معادن نفيسة، وإنما تتقدم نسبة معينة منهم عادة صغيرة إلى البنوك للمطالبة بالتحويل، كما أن تيار سحب المعادن النفيسة يقابله تيار إيداع جديد لهذه المعادن، وشاع بين أفراد المجتمع تداول أوراق البنكنوت، دون ما حاجة إلى تحويلها إلى معادن نفيسة، الأمر الذي شجع البنوك إلى إصدار كميات من أوراق البنكنوت جديدة تزيد عما يودعه لديها الأفراد من نقود معدنية حقيقية، وقد نتج عن ذلك أن أصبح في أيدي

الأفراد كمية من أوراق النقد لا تقابلها أرصدة نقدية، وكان تقبل الأفراد لهذه النقود الورقية راجعاً إلى ثقتهم في البنوك التي أصدرتها، وقدرة هذه البنوك على دفع قيمة أي كمية من أوراق البنكنوت تقدم إليها في أي وقت من الأوقات أي أن البنوك لديها دائماً مقابل معدني نفيس لهذه الأوراق، أو ما يسمى (بالغطاء النقدي). وهنا، ظهرت النقود الورقية الائتمانية.

ولقد كان لتمادي البنوك في إصدار البنكنوت، سعياً وراء الربح أن اختلفت النسبة بين كمية البنكنوت المصدرة وبين الأرصدة النقدية الموجودة، أي زادت كمية أوراق البنكنوت زيادة كبيرة عن المعادن النفيس ولقد أدى هذا الإجراء إلى حدوث موجات من ارتفاع الأسعار من ناحية، وإلى عدم قدرة بعض البنوك على مقابلة طلبات عملائها بالدفع ذهباً من ناحية أخرى. وكان يمكن لمثل هذه الحالات الفردية أن تؤدي إلى فقدان الثقة في النظام المصرفي كله، مما قد ينشأ عنه آثار سيئة على الحياة الاقتصادية عموماً، لذلك أسرعت الحكومات المختلفة بالتدخل لتنظيم عملية إصدار البنكنوت وحصرها في جهة واحدة أو بنك واحد وهو ما يسمى بالبنك المركزي، يمارس عمله تحت إشراف الحكومة، ويخضع لرقابتها.

ولقد عانت الدول من عجز شديد في كميات النقود وخاصة في أعقاب الحرب العالمية الأولى بسبب زيادة النفقات الحربية، وكانت الوسيلة الوحيدة لمقابلة هذه الحاجة هي اقتراض حكومات الدول المشتركة في الحرب من البنوك المركزية، ولقد صاحب ذلك موجات أخرى من ارتفاع الأسعار، حيث لجأت البنوك المركزية إلى إصدار أوراق البنكنوت لتمويل هذه القروض.

وقد ترتب على ذلك زيادة كبيرة ومستمرة من مطالبة الأفراد للبنوك المركزية بتحويل ما لديهم من أوراق بنكنوت إلى ذهب لاكتنازه، – وقد خشيت حكومات هذه الدول في ذلك الوقت، من أن تعجز بنوكها المركزية عن الوفاء بتعهداتها، بما قد ينشأ عنه آثار اقتصادية سيئة.

هذا من ناحية، ولحاجة الدول لأرصدتها الذهبية لمقابلة التسويات الخارجية من

ناحية أخرى. لذلك أصدرت حكومات كثير من الدول قوانين تعفي البنوك المركزية من تعهداتها بصرف ما يقدم إليها من أوراق البنكنوت بالذهب، وتلزم الافراد بقبول هذه الأوراق وفاء للديون، ومن ثم لم تعد هناك صلة بالمرة بين قيمة النقود كنقود وقيمتها كسلعة.

ويلاحظ هنا أن أوراق البنكنوت كانت تستمد قوتها وقابلية الافراد لها من قابليتها للتحويل إلى نقود، أما الآن أصبحت تستمد قوتها من ثقة الافراد بقبولها العام من الآخرين، وقوة القانون.

ولذلك نشأ نوع جديد من النقود يسمى بالنقود الإلزامية أو النقود القانونية، أي الملزمة للأفراد بقبولها في إبراء الذمة بقوة القانون.

ولا تقتصر النقود الإلزامية على النقود الورقية فحسب بل تشمل أيضاً المسكوكات المعدنية، سواء ذهبية أو فضية أو برونزية أو من أي معدن آخر، ما دامت ما تحتويه هذه النقود من معدن تقل عما تمثله من قيمة نقدية.

رابعاً: النقود الكتابية:

النقود الكتابية هي أرقى أنواع النقود التي عرفت في العصر الحديث وتتكون من الودائع البنكية تحت الطلب، أو الأرصدة الدائنة للحسابات الجارية التي تنتقل من فرد إلى آخر عن طريق الشيكات.

وقد نشأت النقود الكتابية على إثر تزايد المعاملات التجارية واتساع دور المؤسسات البنكية وقيامها بمنح القروض إلى القطاعات الاقتصادية المختلفة. وإذا كان ما يعتبر نقداً يتداول في حالة النقود المعدنية هو الذهب أو الفضة وفي حالة النقود الورقية هي الأوراق النقدية فإن ما يتداول في حالة النقود الكتابية هي القيمة في الحسابات التي تحتفظ بها البنوك، أو هي الودائع بتعبير آخر، حيث تقوم الكتابة أو القيمة في دفاتر البنك مقام انتقال الذهب أو الورقة النقدية من يد

إلى يد والنقود الكتابية هي الودائع ذاتها وليست الشيكات.

ولقد ظهرت النقود الكتابية بطريقة مشابهة لظهور النقود الورقية فإذا كانت النقود الورقية قد ظهرت على أثر قيام الأفراد بإيداع الذهب لدى المصارف والصيارفة ورجال الدين مقابل الحصول على صكوك تفيد أحقية حامله في الحصول على ما أودع من ذهب أو فضة في أي وقت يشاء، فإن النقود الكتابية قد ظهرت أيضاً على أثر قيام الأفراد بإيداع ما يمتلكون من نقود ورقية لدى المصارف في مقابل تعهد من البنك برد الوديعة بمجرد طلب المودع. لكنه بدلاً من أن يتخذ هذا التعهد شكل نقود مطبوعة كما كان الحال من قبل عندما كانت النقود المودعة هي الذهب فقد اتخذ هذا التعهد شكل كتابة أو قيد في حساب مفتوح باسم المودع في البنك وكان المودع يستطيع إذا احتاج إلى نقود لإتمام عملية تجارية ما أن يذهب إلى البنك طالباً سحب ما أودعه من نقود ويعطيها للطرف الثاني في العملية التجارية، وكان من المحتمل أن يقوم الطرف الثاني بإيداع النقود التي استلمها إلى البنك مرة أخرى ليودعه فيه، إلا أنه في مرحلة متقدمة واختصاراً لعملية السحب والإيداع التي يقوم بها أطراف التبادل التجاري فقد حدث الشيء نفسه الذي حدث من قبل عندما كانت النقود المودعة هي النقود الذهبية، إذ اكتفى الشخص المودع لنقود لدى البنك بأن يأمر بتحويل المبلغ الذي يريد دفعه إلى شخص آخر من حسابه، أي من حساب هذا المودع إلى حساب ذلك الشخص الآخر.

وبناء على ذلك الأمر يقوم البنك بإنقاص وزيادة قيم حسابات الأفراد بواسطة الكتابة أو القيد فيها، أما الأداة التي يأمر بواسطتها المودع البنك بتحويل مبلغ محدد من حسابه إلى حساب شخص آخر أو من وديعته إلى وديعة شخص آخر فتسمى (الشيك).

والشيك في ذاته ليس نقوداً، ولا هو حتى بديل عن النقود، بل هو مجرد أداة تتضمن أمراً إلى البنك بأن يحول التزامه بدفع مبلغ معين بمجرد الطلب من حساب أو وديعة الشخص الذي أصدر هذه الأداة إلى حساب أو وديعة شخص آخر.

وبمرور الوقت اعتاد الأفراد على استخدام الشيكات لتسوية حقوقهم، وبالتالي شاع استخدام الشيكات كوسيلة للدفع.

وقد لاحظت البنوك التجارية أن غالبية المودعين لنقود ورقية يقومون بتداول النقود فيما بينهم عن طريق الشيكات، اي أنهم يستخدمون النقود الكتابية في مبادلاتهم وليس النقود الورقية، وأن هناك أفراد تأتي يومياً إلى البنك حاملين نقود لإيدعها لديه وفي مقابل ذلك هناك أقلية من هؤلاء المودعين تأتي إلى البنك طالبين سحب مبالغ في شكل نقود ورقية من ودائعها أو حسابتها لديه، وبالتالي وجدت البنوك في خزائنها نقوداً ورقية تزيد في قيمتها كثيراً عن صافي قيمة تلك النقود التي تسحب من خزانتها يومياً. ولذلك قامت البنوك بإصدار تعهدات بدفع نقود عند الطلب تزيد في قيمتها عن قيمة ما لديها فعلاً من نقود في خزائنها، ولكن دون تضحية بثقة عملائه، الأمر الذي شجع البنوك التجارية على التوسع في منح القروض للأفراد عن طريق فتح اعتمادات مصرفية لهم، وبذلك أصبح لهذه البنوك قدرة على خلق نقود جديدة لم تكن موجودة من قبل، وهي ما تسمى بنقود الودائع أو الائتمان.

ونلاحظ في هذا الصدد أن البنوك التجارية عندما تقوم بمنح قرض لأحد الأفراد، تقوم بقيد هذا القرض في حسابه لدى البنك ويمكن لهذا الفرد استخدام ما اقترضه بواسطة الشيكات على نفس النحو الذي تستخدم به الوديعة الحقيقية أو الأصلية التي أنشأها إيداع الفرد لنقود ورقية لدى البنك دون أية تفرقة[1].

ونظراً لهذا الدور الخطير الذي تقوم به البنوك التجارية، قامت الدولة بدور الموجهة والرقيب على قدرة البنوك هذه على زيادة العرض الكلي لحجم النقود في المجتمع وتنظيم عملية عرض النقود الكتابية ورقابة خلق الودائع أو خلق الائتمان.

---

(١) راجع د. – أحمد جامع، علم الاقتصاد، دار الثقافة الجماعية للنشر، ١٩٨٨ – ١٩٨٩، ص٤٣، ٤٧.

ونشير في النهاية إلى أن تطور النقود على النحو السابق يعتبر تطوراً للنظم الرأسمالية لأنها هي التي قامت بالدور الرئيسي في نشر استعمال كل أشكال النقود، فقد قابل انتقال الرأسمالية من المراحل التي مرَّت بها تطور مواز لأشكال النقود، وعلى ذلك نجد أن نقود المعادن النفيسة قابلت وضعية الرأسمالية التجارية، والنقود الورقية قابلت وضعية الرأسمالية الصناعية، والنقود الكتابية قابلت وضعية الرأسمالية المالية(١).

* * *

* * *

(١) راجع د. سيد عبدالمولى، النظم النقدية والمصرفية مع دراسة خاصة للنظام النقدي والمصرفي المصري، دار النهضة العربية، ١٩٨٨، ص ١٧، ١٨.

المبحث الثاني
وظائف النقود وخصائصها

بعد أن تناولنا في الفصل الأول نشأة النقود وأنواعها وفقاً للتطور التاريخي، يطيب لنا في هذا الفصل أن نتناول أهم الوظائف التي تقوم بها النقود، فالنقود تعتبر أداة عالمية. لا ترتبط بنظام اقتصادي معين، وهي أداة اجتماعية تتعاظم أهميتها مع نمو الحياة الاقتصادية، ولكنها لا ترتبط بمنهج اقتصادي معين، فهي أداة كل المناهج الاقتصادية لبلوغ أهدافها.

وتقوم النقود بأداء عدد من الوظائف تتغلب كل منها على مشكلة من مشاكل المقايضة التي سبق الإشارة إليها، ويمكن أن نجمل وظائف النقود في الآتي:

١ - النقود وسيط للمبادلات.
٢ - النقود مقياس للقيمة.
٣ - النقود أداة للاحتفاظ بالقيمة.
٤ - النقود أداة للمدفوعات المؤجلة.

أولاً - النقود وسيط للمبادلات:

إن التبادل التجاري في ظل نظام المقايضة كان يستلزم توافق الرغبات بين الأفراد محل التبادل، أي أن يكون كل من طرف التبادل على استعداد لقبول السلعة التي يقدمها الطرف الآخر، وكان هناك صعوبة شديدة وتضحية من الطرفين لقبول هذا التوافق، وبالتالي يكون التبادل في هذه الظروف محدوداً في مداه ويعد مضيعة للوقت والجهد.

فاستخدام النقود وقيامها بدورها كوسيط للمبادلات أدى إلى التغلب على صعوبات نظام المقايضة، حيث إن وظيفة النقود كوسيط للمبادلات أدت إلى تقسيم

عملية التبادل إلى عمليتين منفصلتين عملية شراء السلع مقابل نقود، وعملية بيع السلع مقابل نقود. وإتاحت الفرصة للبائع أن يركّز كل اهتمامه في الحصول على أفضل المشترين بأعلى الأسعار، كما أتاحت الفرصة للمشتري أن يركّز كل اهتمامه في الحصول على أفضل السلع بأقل الأسعار.

فالنقود هي الشيء الذي يكون كل فرد على استعداد لقبوله في مقابل السلع والخدمات التي يقدمها. وعندما يقبل الفرد نقوداً، لا يفعل ذلك من أجل النقود في حد ذاتها بل لأنه يعرف أن الأفراد الآخرين سوف يقبلونها منه بدورهم في مقابل السلع التي يشتريها منهم.

وقيام النقود بوظيفتها كوسيط للمبدلات من شأنه أنه يعمم القوة الشرائية في يد الأفراد، فالنقود تعطى لحاملها مجالاً واسعاً أو عاماً للاختيار وتمكنه من شراء ما يريده في أي مكان يرغب فيه ومن أي شخص يختاره.

كما أتاحت النقود لأفراد المجتمع أن يتخصص كل منهم في مهنة معينة على أن يقوم كل منهم بمبادلة فائض إنتاجه مع ما يحتاجه من سلع أخرى، فإذا لم يكن في مقدرة الفرد مبادلة ما ينتجونه في مقابل السلع الأخرى التي يحتاج إليها بطريقة سهلة لاستحال على أي فرد أن يخصص كل وقته في إنتاج سلعة واحدة، ولذلك تعتبر وظيفة النقود كوسيط للمبادلات أحد العوامل التي تحفز الأفراد على تقسيم العمل والتخصص في الإنتاج مع ما يعنيه هذا من زيادة هائلة في الناتج الاجتماعي وارتفاع مستوى المعيشة.

ثانياً - النقود مقياس للقيمة:

من صعوبات نظام المقايضة قياس قيمة السلع المتبادلة، فمثلاً كيف نحدد الكمية المناسبة من اللحوم التي ينبغي دفعها في مقابل شراء كمية معينة من الفول، إن تحديد ذلك يتطلب جهداً كبيراً ويعد مضيعة للوقت.

والوظيفة الثانية للنقود أنها تتغلب على هذه الصعوبة، حيث تقوم بمهمة قياس قيمة الأشياء، أي تعتبر الأداة التي يمكن بواسطتها التعبير عن قيم مختلف الأموال والخدمات.

والنقود إذ تؤدي هذا الدور إنما تشبه في قياسها للقيمة الاقتصادية للسلع أو الخدمات، ما يؤديه المتر في قياس المسافة أو الكيلوجرام في قياس الوزن، أو الامبير في قياس مدى قوة التيار الكهربائي... وهكذا، ولذلك لا بد أن تقاس قيمة الشيء في شكل عدد ما من وحدة معينة، وهذه الوحدة بالذات هي النقود وبهذا تكون النقود هي أداة أو وحدة لحساب القيمة، ويطلق على قيمة مبادلة الشيء بغيره من الأشياء التي تعبر عنها في شكل نقود تعبير (الثمن).

والواقع أن وجود مقياس مشترك للقيمة الاقتصادية يسهل من إجراء المصنفات وعمليات التبادل والمحاسبة، إذ يمكن على أساس ذلك التعبير بوحدات النقود عن قيم الأصول والخصوم. ولعل تداخل وتشابك فروع الاقتصاد القومي يؤكد استحالة تأدية هذا الاقتصاد لوظائفه دون وجود مقياس مشترك للقيم.

وإذا كانت النقود تستخدم مقياساً للقيم الحاضرة فإنها تستخدم أيضاً مقياساً للقيم الآجلة، فالنشاط الاقتصادي يقوم على عدد كبير من الصفقات والمبادلات التي تتضمن سداد أصول وفوائد متعاقد عليها بالنقود وحيث يتم الوفاء بها في المستقبل، ومعنى ذلك أن النقود هنا تقوم بوظيفتها كمقياس للقيم بالنسبة للمدفوعات المؤجلة.

ومن الملاحظ أن الطريقة التي تقاس بها قيم الأشياء بواسطة النقود إنما تختلف عن الطريقة التي تقاس بها الأطوال بواسطة الأمتار وتوزن بها الأثقال بواسطة الجرامات، ففي حين أنه يمكن تعريف وحدات القياس المادية موضوعياً في شكل مقادير أو كميات ثابتة لا تتغير أبداً فإنه لا يمكن تطبيق ذلك على وحدات النقود، ويرجع ذلك إلى أن قيمة الوحدة من النقود يمكن أن تتغير من وقت إلى آخر ولكن بنسب ضئيلة، ولكن القدر المتيقن أن النقود تتمتع بالثبات النسبي في قيمتها أي قوتها الشرائية، وهو ما يجعلها قادرة على أداء وظيفتها في قياس القيم.

وفي الحقيقة، فإننا نجد أن قيمة النقود، أو قدرتها على شراء السلع والخدمات، إنما تتوقف، (أو على وجه الدقة تتحدد) بقيم جميع السلع والخدمات التي تشترى بها، فترتفع بانخفاضها، وتنخفض بارتفاعها. وعلى كل حال، فإن النقود على الرغم مما يعتري قيمتها من تغيرات تعتبر ثابتة نسبياً إذا ما قورنت بغيرها من السلع، وذلك إذا ما استثنينا فترات التضخم الجامح، وفترات الانكماش التي يمكن أن يحدث فيها تغيرات عنيفة ومتراكمة في النقود، بحيث يجعل الأفراد يتخلصون منها أولاً بأول كما في حالة التضخم، أو يحرصون على اقتنائها واكتنازها كما في حالة الانكماش.

ثالثاً - النقود أداة للاحتفاظ بالقيم

كانت إحدى صعوبات نظام المقايضة احتفاظ الأفراد بالقوة الشرائية لفترات مستقبلة، وكان السبيل الوحيد أمام هؤلاء الأفراد هو الاحتفاظ بثرواتهم في صورة سلع يختزنونها أو في شكل حقوق على سلع معينة تتحدد بأنواعها وصفاتها، لا شك أن هذا الأسلوب يؤدي إلى أضرار محققة للأفراد، إذ قد تتعرض أثناء الاختزان للخسارة أو التلف.

وتعتبر النقود وسيلة سهلة ورخيصة ومضمونة لاحتفاظ الأفراد بالقوة الشرائية التي تفيض عن استهلاكهم الحاضر، فالزارع الذي ينتج القمح، عادة ما تتوافر لديه كمية كبيرة من القمح وخاصة في فترة الحصاد، ولذلك فإنه يستطيع أن يحتفظ لنفسه بما يحتاج إليه من القمح خلال فترة زمنية لا تزيد عن سنة، وذلك كاحتياطي للمستقبل توقياً لسنوات عجاف، فإن الحاجة تكون أكثر إلحاحاً لوسيلة سهلة ورخيصة لتخزين القمح، والنقود تقوم بهذا الدور، حيث يستطيع هذا المزارع أن يقوم ببيع ما يفيض عن حاجته من سلعة القمح والحصول على نقوداً، ثم يحتفظ بهذه النقود لفترة قد تطول أو تقصر دون أن يشتري بها شيئاً بهذا تكون النقود قد صارت أداة أمكن استخدامها في الاكتناز أو اختزان القوة الشرائية.

وفي الواقع أن هناك سلع كثيرة يستطيع الفرد من خلالها أن يحتفظ بثروته على

شكل مخزون، من بعض السلع الهامة المعمرة ذات القيمة المرتفعة والوزن والحجم المنخفض. فالحلى الذهبية التي يحتفظ بها الكثير من النساء في كثير من الدول النامية تقوم فعلاً بوظيفة مخزن للقيمة، وقيامها بهذه الوظيفة لا يأتي عرضاً وإنما يكون بصورة متعمدة ومقصودة.

كذلك نجد بعض السلع الأخرى، كالتحف والأثاث تقوم بمثل هذه الوظيفة، هذا بالإضافة إلى العقارات، التي أصبحت فعلاً من أكثر الوسائل شيوعاً لتخزين القيمة والاحتفاظ بالثروات. كما أنه يوجد شكل آخر، بدأ يلعب دوراً على جانب كبير من الأهمية في العصر الحديث، وبصفة خاصة في الدول المتقدمة، وهو الأسهم والسندات والودائع التي يحتفظ بها الأفراد في البنوك ومؤسسات الادخار.

فإذا كان هناك العديد من السلع التي تصلح كمخزن للقيم، وأن كثير منها تفضل النقود في بعض الأحيان خاصةً في فترات التضخم، كالعقارات والأسهم والسندات التي تدر عائداً، إلا أن النقود تفضلها جميعاً بصفة تميزها وهي السيولة[1].

وهناك خاصيتين أساسيتين يجب أن تتسم بها النقود حتى تصبح وسيلة صالحة لاختزان القيم.

أولاً: أن تتمتع النقود بالقبول العام من جانب الأفراد، وبالتالي تتصف بالسيولة أي يمكن أن تتحول إلى أي شكل آخر من أشكال الثروة.

ثانياً: أن تتمتع النقود بالثبات النسبي في قيمتها إلا أن هذه الخاصية قد فقدت أهميتها بسبب موجات التضخم التي تمر بها دول العالم المتقدم منه أو النامي – لذلك يلجأ كثير من الأفراد إلى وسائل أخرى يمكن أن تستخدم كمخزن للقيم، على الرغم من أنها تتصف بسيولة أقل من النقود إلا أنها قد تتصف بالثبات النسبي في قيمتها.

---

(١) يقصد بالسيولة قدرة الشيء على أن يتحول في أي وقت من الأوقات إلى أية سلعة أخرى دون أن تفقد جزء كبيراً من قيمتها وتتأتى صفة السيولة هذه من كون النقود تمثل قوة شرائية عامة وتلقى قبولاً عاماً من جانب الأفراد.

وحيث أن الافراد، عادة ما يوازنون بين هاتين الخاصيتين، السيولة وثبات القيمة، لذلك فإننا نجد أن كل فرد يحاول أن يوزع ثروته، بين الأشكال المختلفة من الاصول، فيحتفظ ببعض ثروته على شكل عقارات، والبعض الآخر على شكل أوراق مالية أو ودائع، والبعض الثالث على شكل نقود سائلة تضمن له سرعة مواجهة الظروف الطارئة[١].

ولا يعني ذلك أن النقود فقدت قدرتها على القيام بوظيفة مخزن للقيم ولكنه لم يعد مرغوباً الاحتفاظ بنقود سائلة لمدة طويلة نسبياً وأصبح الأفراد يميلون إلى الاحتفاظ بنقود سائلة عند الحد الأدنى خوفاً من انخفاض قيمتها أولاً، وللحصول على دخل عند تحويلها إلى أصول أخرى.

رابعاً - النقود أداة للمدفوعات المؤجلة:

تلعب النقود دوراً هاماً كأداة للمدفوعات المؤجلة، حيث تقوم بإبراء الذمة من الديون وتسوية الحقوق والالتزامات.

فالنشاط الاقتصادي في العصر الحديث يقوم على الائتمان، فجانب كبير من المعاملات يقوم على التعاقدات الآجلة وينشأ عنها بالتالي التزامات مالية تستحق الدفع في المستقبل. فعقود توريد السلع والبيع بالتقسيط، وعمليات إقراض واقتراض الأموال كلها تقوم بالنقود. ويلتزم من استلم السلعة أو اشترى بالتقسيط أن يرد مبلغاً من النقود في الآجل المتفق عليه.

كما أن هناك مجموعة من العلاقات الاقتصادية المتشابكة بين أفراد المجتمع ووحداته الاقتصادية، وهذه العلاقات يمكن أن تحدث على نطاق المجتمع القومي كله، بل وعلى نطاق المجتمع العالمي، ويقوم بين أشخاص لا تربطهم ببعضهم أي رابطة واضحة، ويتم عن طريق مجموعة من المؤسسات المحلية والقومية

---

(١) راجع د. محمد خليل مرعي، د. عبدالهادي سويفي، النقود والبنوك، مرجع سابق، ص ٤٤، ٤٥.

والعالمية، فنجد مثلاً أن مدخر المال قد يعرض ماله لمستثمر لا يعرفه، وذلك عن طريق البنوك التي تعتبر حلقة الوصل بين مدخر المال ومقترضه، ونتيجة لهذا تنشأ مجموعة من المعاملات بعضها يتم تسويته في حينه، والبعض الآخر لا يسوى إلا بعد مضي فترة من الوقت، والوسيلة المتاحة التي يمكن من خلالها تسوية مثل هذه المدفوعات المؤجلة هي النقود، فالنقود بما تمثله من قوة شرائية عامة وباعتبارها وحدة للحساب، وبما تتصف به من قبول عام من جانب جميع أفراد المجتمع وبما يضيفه عليها القانون من قدرة على الوفاء بالالتزامات، تعتبر الوسيلة المثلى لتسوية هذه المدفوعات.

خصائص النقود:

هناك مجموعة من الخصائص تتوافر في النقود تجعلها قادرة دون غيرها على القيام بوظائفها المتعددة.

فالنقود عبارة عن أداة فنية اخترعها الإنسان من أجل تسهيل عمليات التبادل الاقتصادي وهي إلى جانب ذلك تتمتع بالصفة القانونية نتيجة اعتراف الدولة بها وإلزام أفراد المجتمع على التعامل بها.

وأهم خصائص النقود هو أنها تتمتع بالقبول العام من كافة أفراد المجتمع الذي تستخدم فيه أي أنها تحوز على ثقة الجماعة باعتبارها وسيلة صالحة تماماً، بل وملزمة للأفراد للحصول على السلع والخدمات ولتسوية وقضاء الديون – أما إذا فقد الأفراد الثقة في النقود، أي عدم قدرتها على الحصول على كميات من المنتجات مساوية في القيم تقريباً لما يعرضه من سلع وخدمات فسيرفض قبولها، وبالتالي تفقد صفتها كنقود.

- كما أن النقود تتميز بكونها أعلى درجات الأصول المالية من حيث السيولة، ولذلك يفضل أفراد المجتمع حيازتها لأنها تمثل السيولة في أقصى صورها وذلك بالمقارنة بأنواع أخرى كالعقارات والأراضي وما أشبه.

- كما أن النقود تتمتع بالثبات النسبي في قيمتها الشرائية لا تتغير تغيراً كبيراً من عام إلى آخر، وهذه الحقيقة تجعل النقود قادرة على القيام وظيفتها كمقياس للقيم وكأداة للاحتفاظ بالقيم وكأداة للمدفوعات المؤجلة.

- كما تتميز النقود بأن وحداتها قابلة للانقسام إلى عدد من الوحدات صغيرة القيمة تتناسب مع حاجة التعامل في عمليات المبادلة التي يكون محلها أشياء ضئيلة القيمة كما أن وحدات النقود متماثلة تماماً وقابلة للدوام، أي لا تتلف مع مرور الوقت.

ومن سمات النقود أيضاً هو سهولة حملها بأن تكون خفيفة في الوزن وصغيرة في الحجم. كل هذه اخصائص تجعل النقود أداة جيدة للقيام بوظائفها على أكمل وجه.

تعريف النقود :

ليس هناك اتفاق بين الاقتصاديين على تعريف دقيق للنقود، فهناك فريق يذهب إلى تعريف النقود من حيث وظائفها أو خصائصها على أنها أي شيء يستخدم كوسيط للمبادلات وكمقياس للقيم يلقى قبول عام من الأفراد.

ويذهب فريق آخر من الاقتصاديين إلى تعريف النقود من حيث قانونيتها على أنها أي شيء له القدرة على إبراء الذمة.

وقد تمكن الاقتصاديين من التوفيق بين التعريفين، إذ عرَّفوا النقود على أساس أنها شيء يستخدم عادة كوسيط في التبادل وكمعيار للقيم، ويلقى قبولاً عاماً من جانب الأفراد، إلا أن رجال الاقتصاد لم يتفقوا مع رجال القانون في ضرورة اتسامها بالقدرة القانونية على إبراء الذمة.

وإزاء هذا الاختلاف، حاول بعض الاقتصاديين التوفيق بين وجهتي النظر الاقتصادية والقانونية، ولذلك فرَّق الكتاب بين لفظي عملة ونقود، فالعملة هي كل

ما تعتبره السلطة الحاكمة نقوداً وتضفي عليه قوة القانون صفة إبراء الذمة، في حين أن النقود تعبير أكثر شمولاً من ذلك، فهي تشمل أي شيء آخر يتراضى الناس على قبوله بمحض اختيارهم، كوسيط للتبادل وكمعيار للقيمة.

نخلص مما تقدم إلى انه يمكن أن نعرف النقود بأنها:

أي شيء يتمتع بالقبول العام من كافة أفراد المجتمع كوسيط للتبادل ومقياس للقيم.

ويلاحظ أن هذا التعريف يشمل أهم خصائص النقود وكذلك أهم وظائف تقوم بها النقود، لكي تجعلها أداة جيدة التعامل والتبادل بين أفراد المجتمع.

أشباه النقود:

وهي النقود التي لا تتوافر فيها جميع الخصائص المميزة للنقود، ولكنها قريبة جداً من النقود بحيث يمكن تحويلها إلى نقود سائلة بعد إجراءات معينة وبتكلفة ضئيلة، ولذلك يطلق عليه (أشباه النقود).

وتتمثل أشباه النقود في الودائع الجارية، وهي الودائع المصرفية التي يمكن سحبها عن طريق الشيكات بدون إخطار أو الحصول على إذن من البنك. والودائع لأجل لدى البنوك وودائع التوفير وهذه غير قابلة للسحب بشيكات. وعادة لا يمكن السحب من هذه الودائع إلا بعد فترة معينة، أو بعد إخطار البنك، ويتعرض صاحب الوديعة لخسارة جزء من الفائدة المكتسبة، ولذلك لا تعتبر نقوداً سائلة.

ومن أشباه النقود أيضاً أذون الخزانة، والأوراق التجارية، مهما كانت الجهة التي أصدرتها.

* * *

الفصل الثاني

البـنــوك

سوف نتناول البنوك في ثلاثة مباحث على النحو التالي:

المبحث الأول : البنوك التجارية.

المبحث الثاني: البنك المركزي.

المبحث الثالث: أدوات التحكم في عرض النقود (الائتمان).

تمهيد: نشأة البنوك وتطورها:

ترجع نشأة البنوك إلى القرن السادس عشر، عندما قام عدد من المفكرين إلى المطالبة بإنشاء بنوك حكومية تقوم بحفظ الودائع والسهر على سلامتها، بدلاً من نظام الصياغ والتجار الذي بدأ يفقد ثقة أفراد المجتمع على أثر سماح الصياغ والتجار لبعض عملائهم بالسحب على المكشوف وهذا يعني سحب مبالغ تتجاوز أرصدتهم الدائنة. وقد نتج عن توسع هذه المؤسسات في السماح للمودعين بتجاوز أرصدتهم الدائنة أن أفلس عدد من هذه البيوت.

وفي عام ١٥٨٧ تم إنشاء أول بنك حكومي في البندقية، ثم إنشاء بنك أمستردام في عام ١٦٠٩ وكان غرضه الأساسي حفظ الودائع وتحويلها عند الطلب من حساب مودع لحساب مودع آخر، والتعامل في العملات وإجراء المقايضة بين الكمبيالات التجارية. وقد ألزم القانون الذي أنشأ هذه البنوك، القيام بمنح القرض، وذلك بعد مضي فترة من تأسيسه ومنح بعض التسهيلات للوحدات المحلية وبعض الشركات.

ومع بداية القرن الثامن عشر أخذ عدد البنوك يزداد تدريجياً، وكانت غالبيتها مؤسسات يمتلكها أفراد أو عائلات وكانت القوانين تقضي بذلك حماية للمودعين، وحتى يمكن الرجوع إلى الأموال الخاصة لاصحاب هذه البنوك في حالة إفلاسها.

وعلى أثر انتشار الثروة الصناعية في دول أوروبا خلال القرن التاسع عشر ظهرت الشركات الكبيرة واتسع نشاطه، الأمر الذي تطلب إنشاء البنوك كبيرة الحجم التي تأخذ شكل شركات مساهمة حتى تستطيع القيام بتمويل هذه الشركات وقد اتسع نشاط البنوك حتى أقامت لها فروع في كل مكان.

وبعد أن اتسع نشاط البنوك الأوروبية، بدأت تدخل إلى البلاد العربية والإسلامية للعمل في النشاط المصرفي. وطبقت نفس الاسلوب الذي تعمل به في البلاد الأوروبية.

ونشأت البنوك في مصر في أوائل النصف الثاني من القرن التاسع عشر، فقد حصل أرمني في سنة ١٨٤٨ من عباس باشا على تصريح باستثمار أموال بيت المال في أعمال البنوك مقابل فائدة قدرها ١٠٪ وبالفعل تسلم هذا الأرمني كل محتويات بيت المال من النقود وأشياء ثمينة. وكان من أغراضه إقراض الحكومة والأفراد وخصم الأوراق التجارية، وصودرت أمواله ثم أطلق صراحه في عهد سعيد باشا حيث ردّت إليه بعض ممتلكاته.

وتم تأسيس أول بنك برأس مال مصري وإدارة مصرية في عام ١٩٢٠ وأطلق عليه (بنك مصر)، مع اتساع نشاط هذا البنك تم إنشاء فروع له في جميع أنحاء القطر المصري، وكان لهذا البنك دور كبير في تقدم الاقتصاد المصري، فقد أسس الكثير من الشركات المصرية.

تم إنشاء بعد ذلك بنك التسليف الزراعي عام ١٩٣١، وظلت الغالبية العظمى من البنوك العاملة في مصر بنوكاً أجنبية.

في عام ١٩٥١ أصدرت الحكومة المصرية قانوناً بهدف تنظيم أعمال البنوك في

مصر، ونص على اعتبار البنك الأهلي المصري بنكاً مركزياً مع تمصير إدارته.

وقد خوّل البنك الأهلي المصري سلطات البنك المركزي، بهدف الإشراف والرقابة على نشاط البنوك القائمة، وتوجيه الائتمان على مستوى الدولة.

وفي عام ١٩٦٠ صدرت قرارات تأميم البنك المركزي وفصل البنك الأهلي عنه باعتباره بنكاً تجارياً وأصبحت له قواعد مستقلة ابتداء من أول يناير سنة ١٩٦١، وفي هذا العام تم تأميم جميع البنوك والمؤسسات المالية بموجب قوانين صدرت في يوليو ١٩٦١.

وإلى جانب هذه البنوك التجارية نجد بنوكاً أخرى غير تجارية متخصصة في أنواع معينة من التمويل فتقوم مثلاً بعمليات التمويل العقاري أو الزراعي أو الصناعي، مثل بنوك الائتمان العقاري، وبنوك التسليف الزراعي والبنوك الصناعية، كما ظهرت أنواع أخرى من المؤسسات المالية تؤدي وظائف ائتمانية كصناديق الادخار، وبنوك ومؤسسات الاستثمار وشركات التأمين، وبورصات الأوراق المالية.

وعلى الرغم من تعدد البنوك، إلا أن البنوك التجارية مع البنك المركزي تعتبر مركز الثقل أو العصب الرئيسي للنظام المالي كله للمجتمع.

وسوف تقتصر دراستنا على كل من البنوك التجارية في مبحث أول والبنك المركزي في مبحث ثاني، وأدوات التحكم في عرض النقود (الائتمان) في مبحث ثالث.

* * *

المبحث الأول
البنـــوك التجاريـــة

يمكن تعريف البنوك التجارية، بأنها عبارة عن مؤسسات ائتمانية غير متخصصة تقوم بصفة معتادة بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو بعد أجل قصير[1].

وعلى هذا لا تعتبر بنوكاً تجارية تلك التي لا تقوم بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب أو بعد أجل قصير والتي تقوم بالتعامل في الائتمان طويل الأجل كالبنوك العقارية، وقد اتسع اليوم نشاط البنوك التجارية نتيجة تطور النشاط الاقتصادي، بحيث أصبحت البنوك التجارية تتطلع بعمليات الائتمان طويل الأجل، كتقديم القروض طويلة الأجل، للشركات والمشروعات العامة.

وتقوم البنوك التجارية بدور بارز في الاقتصاد القومي ويعتبر عامل الثقة في تلك البنوك الركيزة الأساسية التي تعتمد عليها، بالإضافة إلى قدرة البنوك على تقديم خدمات مصرفية سريعة وسهلة، وشعور المقترضين أن البنك يمكن أن يمدهم بما يحتاجون إليه من قروض في الوقت المناسب وبالثمن المناسب.

وعادة ما تكون البنوك التجارية على شكل مؤسسات أو شركات كبيرة لها فروع منتشرة في جميع أنحاء الدول التي تعمل داخلها، وبل في كثير من الدول الأخرى أيضاً. ويرجع ذلك إلى أن طبيعة عملية السحب والإيداع في البنك ليست عملية محلية، ولا تكون قاصرة على الموقع الجغرافي الموجود في البنك، ولكنها تمتد لتشمل مناطق مختلفة في العالم أجمع، إذ إنه من الممكن لفرد ما مقيم في

---

(١) إن قانون البنوك والائتمان رقم ١٦٣ لعام ١٩٥٧ قد عرف البنك التجاري في مادته ٣٨ بأنه (كل منشأة تقوم بصفة معتادة بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو بعد أجل لا يجاوز سنة).

السعودية أن يسحب شيكاً على حسابه في بنك بالقاهرة لصالح شخص مقيم في باريس. ونظراً لعدم استطاعة أي بنك مهما كبر حجمه أن يكون له فروعاً في جميع أنحاء العالم، ولذلك يجب أن يكون هناك تعاون بين البنوك في الدول المختلفة.

وسندرس البنوك التجارية في مطالب ثلاثة هي:-

- وظائف البنوك التجارية.
- ميزانية البنك التجاري. (تؤجل لدراسة أخرى).
- وأخيراً.. مشكلة البنوك التجارية. (تؤجل لدراسة أخرى).

* * *

المطلب الأول
وظـائف البنـوك التجاريـة

تقوم البنوك التجارية بالعديد من الوظائف منها وظائف رئيسية وأخرى فرعية.

أولاً - الوظائف الرئيسية:

١ – قبول الودائع:

إن الوظيفة الاساسية التي أنشأت من أجلها البنوك التجارية هي قبول ودائع الأفراد، وتعتبر الودائع أهم مصادر التمويل للبنوك التجارية، لذلك يحرص البنك على نشر الوعي المصرفي والادخاري بين أفراد المجتمع من خلال الدعاية والإعلان وتبسيط إجراءات التعامل ومنح أسعار الفائدة.

وتتنوع ودائع الأفراد إلى أربعة أنواع تتمثل فيما يلي:

١ – الودائع الجارية أو الودائع تحت الطلب:

وهذا النوع من الودائع، وكما يدل عليها اسمها تكون قابلة للسحب لمجرد الطلب، وعادة لا تسمح هذه الودائع لأصحابها الحصول على فائدة نظراً لانها لا تتيح للبنوك فرصة توظيفها أو استثمارها ويلجأ الأفراد إلى هذا النوع من الودائع بغرض مواجهة الإنفاق الجاري.

ويكون السحب من هذه الودائع جزئياً كان أو كلياً عن طريق إصدار المودع الشيكات لنفسه أو لصالح شخص معيّن.

وتمثل الوديعة تعهداً من البنك لصاحب الوديعة بأن يدفع له أي مبلغ في شكل نقود قانونية في حدود مبلغ الوديعة وذلك في أي وقت يرغب فيه المودع قيام البنك بهذا الدفع.

٢ - الودائع الآجلة والتي تستحق بعد إخطار سابق:

وهذا النوع من الودائع ينشأ عن طريق اتفاق يتم بين العميل والبنك بمقتضاه يضع العميل مبلغ من النقود لدى البنك لمدة ثابتة معينة ولا يجوز للعميل السحب من الوديعة إلا بعد تقديم إخطار للبنك يحدد فيه المبلغ المراد صرفه وكذلك التاريخ الذي يريد فيه صرف هذا المبلغ، وعلى ألاّ تقل مدة الإخطار عن خمسة عشر يوماً وعند انتهاء مهلة الإخطار يحوّل المبلغ الذي أعطى عنه الإخطار إلى حساب تحت الطلب.

ويتقاضى العميل عن هذا النوع من الودائع فوائد تتفاوت أسعارها حسب مدة الإيداع فكلما زادت مدة الوديعة، كلما ارتفع معدل سعر الفائدة التي يحصل عليها أصحاب تلك الودائع أي أن هناك تناسباً طردياً بين مدة الإيداع وأسعار الفائدة.

وهذا النوع من الودائع يتيح للبنوك فرصة استثمارها، في المجالات المختلفة وتحقيق معدلات مرتفعة من الأرباح، ولذلك يمنح عنها فوائد تتناسب مع مدة الوديعة.

٣ - الودائع طويلة الأجل (ودائع التوفير والإدخار):

تعتبر الودائع طويلة الأجل أهم أنواع الودائع بالنسبة للبنوك نظراً لأنها تتيح للبنوك الانطلاق نحو مجالات الاستثمار طويلة الأجل ذات الربح المرتفع، دون أن تخشى سحب هذه الودائع خلال مدة طويلة.

وفي مقابل ذلك يحصل العميل على فوائد تتناسب مع مدة الوديعة كما هو الحال بالنسبة للودائع لأجل والتي تستحق بعد إخطار سابق.

وقد يحدث في حالات قليلة أن يطلب المودع لأجل سحب وديعته قبل موعد استحقاقها، وفي هذه الحالة للبنك الحق في عدم ردّها في هذا الوقت، غير أنه في الظروف العادية لا تمتنع البنوك التجارية عادة عن الصرف، ولكن مع حرمان صاحب الوديعة من فوائد المدة التي ظلّت فيها وديعته لدى البنك.

أما ودائع التوفير والادخار، فهو نظام تلجأ إليه البنوك بغرض تشجيع أفراد المجتمع على الادخار، وبموجب هذا النوع من الودائع يعطى للعميل دفتر توفير يوضح به إيداعاته ومسحوباته وما يستحق له من فوائد.

وتكون ودائع التوفير قابلة للسحب في أي وقت يشاء المودع، ولذلك فإن معدل الفائدة على ودائع التوفير منخفضة نسبياً نظراً لعدم تضحية المودع باعتبار السيولة إلا في حدود ضيِّقة.

وتعمل بعض البنوك التجارية على تشجيع هذا النوع من الودائع من خلال منح أصحاب ودائع التوفير حق الاشتراك في اقتراعات على جوائز نقدية أو عينية (ويسمى هذا النوع نظام التوفير ذو المزايا المزدوجة)، وتتبعه في الوقت الحاضر كثير من البنوك في الكويت.

٤ – الودائع المجمّدة:

يقصد بالودائع المجمّدة تلك التأمينات النقدية التي تحصل عليها البنوك التجارية نظير إصدار خطابات الضمان، وكذلك مقابل تمويل بعض الاعتمادات المستندية والمتعلقة باستيراد السلع من الخارج.

وتعتبر الودائع المجمدة إحدى المصادر الهامة لتمويل البنوك التجارية بصفة مستمرة وتنمو هذه الودائع بنمو النشاط الاقتصادي، فإذا ما انتهى الغرض من التامينات النقدية وقام البنك بردِّها إلى العميل، فإن البنك يحصل في نفس الوقت على تامينات نقدية تتعلق بعمليات جديدة، ومن ثم يرتفع حجم الودائع المجمدة مع نمو النشاط الاقتصادي.

ثانياً - تقديم القروض:

تقوم البنوك التجارية بدور الوسيط فيما بين الأفراد، حيث تقبل نقود الأفراد في

شكل ودائع، ثم تستخدم هذه الودائع في إقراض الغير مقابل الحصول على فائدة.

وتستطيع البنوك من خلال قيامها بهذه الوظيفة أن تقدم خدمة كبيرة للنشاط الاقتصادي وذلك بمنح رجال الاعمال ائتماناً قصير الأجل أي بإقراضهم قروضاً لبضعة أشهر، حتى يتمكنوا من تمويل العمليات الإنتاجية والتجارية. وفي مقابل هذه الخدمة التي تؤديها البنوك التجارية فإنها تحصل على نسبة معينة من مبلغ القروض، يسمى ذلك المبلغ بالفائدة. ونظراً لخطورة عملية تقديم البنوك القروض للغير، فكثيراً ما يطلب البنك من الضمانات الشخصية أو العينية ما يمكنه من الاطمئنان على أحواله.

وتنقسم القروض على حسب طول مدتها إلى قروض قصيرة الأجل، وقروض متوسطة الأجل وقروض طويلة الأجل.

أ – القروض قصيرة الأجل هي تلك القروض التي لا تتجاوز أجلها عن عام وتمثل القروض قصيرة الأجل الجانب الاكبر من القروض التي تقدمها البنوك التجارية لعملائها.

ب – القروض متوسطة الأجل وهي تلك القروض التي يجاوز أجلها العام ولا يزيد عن خمس سنوات.

جـ – القروض طويلة الأجل وهي تلك القروض التي يكون أجلها أكثر من خمس سنوات.

وقيام البنك بهذه الوظيفة أي تقديم القروض للغير تعتبر مصدر اساسي لحصول البنوك التجارية على أرباحها وخاصةً إذا ما كانت القروض طويلة الأجل.

ثالثاً - خصم الأوراق التجارية:

إن عملية خصم الأوراق التجارية التي تقوم بها البنوك التجارية، وتتمثل في أن حاملي الأوراق التجارية من شيكات وكمبيالات والتي تكون مستحقة الدفع بعد فترات

معينة، وفي حاجة إلى استخدام قيمة هذه الأوراق التجارية في الوقت الحاضر، فإنه يستطيع أن يتقدم بهذه الأوراق التجارية إلى أحد البنوك التجارية طالباً الحصول على قيمتها في الوقت الحاضر، على أن يقوم البنك التجاري بتحصيل قيمتها عندما يحل أجل استحقاقها ويقوم حاملي الورقة بتظهيرها للبنك التجاري، وعادة ما يقبل البنك التجاري صرف قيمتها بعد أن يخصم مبلغاً صغيراً يمثل الفائدة التي يستحقها البنك نظير الخدمة التي أداها لهذا الشخص وتخليه عن أمواله لمدة معينة هي الواقعة بين تاريخ الدفع وتاريخ استحقاق المبلغ المذكور في الورقة التجارية.

ويطلق على النسبة التي يستقطعها البنك من قيمة الورقة التجارية بسعر الخصم، ويطلق على هذه العملية كلها تعبير خصم الأوراق التجارية.

وتستطيع البنوك التجارية إذا ما احتاجت إلى نقود حاضرة أن تعيد خصم الأوراق التجارية لدى البنك المركزي أي تكرر عملية الخصم مرة خرى ولكن مع تحويل دور البنك التجاري من القابل للخصم إلى طالب الخصم. ويحصل البنك المركزي على نسبة معينة من قيمة الورقة التجارية المخصومة وتسمى هذه النسبة بسعر إعادة الخصم، وتحدد البنوك التجارية سعر الخصم الذي تتعامل به مع البنك المركزي. وبصفة عامة يحدد البنك المركزي سعر الخصم وسعر إعادة الخصم في ضوء أسعار الفائدة السائدة في الأسواق المالية.

وفي الواقع أن عملية خصم الأوراق التجارية تعود بالفائدة على كل من المستفيد في الورقة التجارية والبنوك التجارية، وتنمية النشاط الاقتصادي القومي.

فالمستفيدون من الورقة التجارية، وهم غالباً المنتجون والتجار يستطيعون أن يبيعوا منتجاتهم وبضائعهم بالأجل، ويقوموا بعد ذلك بخصم الأوراق التجارية لدى البنوك للحصول على السيولة النقدية التي تمكنهم من الاستمرار من مزاولة نشاطهم.

ومن ناحية أخرى فإن عملية الخصم مربحة للبنوك التجارية، ومن خلال الفائدة

التي تعود على كل من المستفيد من الورقة التجارية والبنوك التجارية، فإن عملية خصم الأوراق التجارية تقدم خدمات كبرى للنشاط الاقتصادي.

رابعاً - البنوك التجارية وخلق نقود الودائع (الائتمان):

في الواقع أن وظيفة البنوك التجارية في خلق نقود الودائع تعتبر أخطر وظيفة تقوم بها هذه البنوك لما لها من تأثير على الاقتصاد القومي.

ولقد ظهرت وظيفة البنك التجاري في خلق نقود الودائع (الائتمان) نتيجة تطور الوظيفة الأساسية التي أنشأ من أجلها وهي الاحتفاظ بودائع الأفراد، ونتيجة ثقة أفراد المجتمع في قدرة البنوك على الوفاء بالتزاماتها في أي وقت، كما أن الأفراد اعتادوا على تسوية مدفوعاتهم بواسطة الشيكات التي يسحبونها على ودائعهم في البنوك التجارية.

وقد استفادت البنوك التجارية من توافر ثقة الجمهور في مقدرتها على الوفاء بالتزاماتها، وبالتالي رغبتهم الدائمة في إيداع أموالهم، ولاحظت البنوك أن ما يسحب منها يومياً في شكل نقود ورقية لا يتجاوز عادة نسبة ضئيلة فقط من حجم هذه النقود المودعة لديهم. ونتيجة لذلك وجدت البنوك أنه يمكنها أن تحتفظ بجزء من ودائع الأفراد في شكل احتياطي نقدي لمواجهة ما تقدم إليها من طلبات سحب نقدي، وأن تستخدم الجزء الآخر في إقراض عملائها قروضاً يودعونها لديها ليسحبوا منها عند احتياجهم إلى الأموال عن طريق الشيكات، مثلها في ذلك مثل الودائع الآجلة والتي تمت في شكل إيداع حقيقي لنقود ورقية لديهم.

وهكذا كانت الودائع الأصلية سبباً في خلق ودئع مشتقة تزيد من كمية النقود الموضوعة تحت تصرف المجتمع. ويصبح في استطاعة النظام المصرفي أن ينشئ من النقود المصرفية عدة أضعاف ما يتوافر لدى البنوك من احتياطيات.

ولتوضيح كيف تقوم البنوك التجارية بدورها في خلق نقود الودائع يمكن الاستعانة بالمثال التالي نفترض أن نسبة الاحتياطي النقدي إلى الودائع هي $\frac{١}{١٠}$ ،

وأن أحد أفرد المجتمع وليكن (أ) قد أودع مبلغ من النقود (وديعة حقيقية) قدرها ١٠٠,٠٠٠ دينار لدى بنك القاهرة، ولما كان بنك القاهرة يعلم تماماً أن تامين مركزه المالي يتطلب الاحتفاظ $\frac{١}{١٠}$ من المبلغ فقط في صورة احتياطي نقدي، فسيعمل على استثمار ٩٠ ألف دينار الباقين فيما يدر عليه عائداً، كأن يقرض شخص آخر وليكن (ب).

فإذا استخدم الشخص (ب) هذا المبلغ في مبادلة تجارية مع الشخص (جـ) وكان هذا الأخير يتعامل مع بنك مصر، فسيودع ٩٠ ألف دينار لدى البنك الأخير الذي لا يحتفظ به للأسباب نفسها بأكثر من $\frac{١}{١٠}$ من المبلغ فقط في صورة احتياطي نقدي، وسيعمل على استثمار ٨١ ألف دينار الباقي في إقراض الغير وليكن الشخص (د)، فإذا استخدم الشخص (د) هذا المبلغ في مبادلة تجارية أخرى مع الشخص (هـ) وكان هذا الأخير يتعامل مع البنك الأهلي، سيودع ٨١ ألف دينار لدى البنك الأخير. وهنا يكرر البنك الأهلي العملية نفسها فيحتفظ $\frac{١}{١٠}$ من المبلغ كاحتياطي نقدي ويستعمل الباقي في إقراض (و).

وهكذا تتوالى حركات النقود وتنتقل من بنك إلى بنك أو شخص إلى شخص آخر في نفس البنك، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الودائع المشتقة (الائتمانية) في كل دورة من الدورات حتى تبلغ في آخر الأمر ٩٠٠ ألف ديناراً.

في الواقع أنه يمكن الوصول إلى تلك النتيجة بتطبيق المعادلة التالية:

$$\text{الودائع الائتمانية} = \text{الودائع الحقيقية} \left(\frac{١}{\text{نسبة السيولة}} - ١ \right)$$

أي أن حجم الودائع الائتمانية التي تستطيع البنوك التجارية ان تخلقها تساوي حاصل ضرب حجم الودائع الحقيقية × مقلوب نسبة الرصيد النقدي «١٠».

وبتطبيق هذه المعادلة على المثال السابق سوف نحصل على تلك النتيجة التي توصلنا إليها ويمكن توضيح ذلك:

الودائع الحقيقة = ١٠٠,٠٠٠.

نسبة السيولة

أو نسبة الرصيد النقدي = ١٠٪.

الودائع الائتمانية = $١٠٠,٠٠٠ \left(\frac{١}{\frac{١٠}{١٠٠}} - ١ \right)$.

= $١٠٠,٠٠٠ \left(\frac{١٠٠}{١٠} - ١ \right)$.

= $١٠٠,٠٠٠ \left(١٠ - ١ \right)$.

= ١٠٠,٠٠٠ × (٩) = ٩٠٠,٠٠٠ ديناراً

ويتضح مما تقدَّم أن حجم الودائع الائتمانية التي تستطيع البنوك التجارية خلقها تتوقف على عاملين: الأول نسبة السيولة (نسبة الرصيد النقدي) والثاني: حجم الودائع الحقيقية لدى البنك.

ويمكن أن نغير نسبة السيولة في المثال السابق لمعرفة العلاقة بين نسبة السيولة وحجم الودائع الائتمانية، فإذا افترضنا أن الودائع الحقيقية قيمتها ١٠٠,٠٠٠ دينار كما هو الحال في المثل السابق، وأن نسبة السيولة قد ارتفعت وأصبحت ٢٠٪ ويمكنا حساب حجم الودائع الائتمانية باستخدام المعادلة السابقة.

الودائع الائتمانية = $١٠٠,٠٠٠ \left(\frac{١}{\frac{٢٠}{١٠٠}} - ١ \right)$

= $١٠٠,٠٠٠ \left(\frac{١٠٠}{٢٠} - ١ \right)$

= $١٠٠,٠٠٠ \left(٥ - ١ \right)$

= ١٠٠,٠٠٠ × (٤) = ٤٠٠,٠٠٠ ديناراً.

ونلاحظ أنه عندما زادت نسبة السيولة انخفض حجم الودائع الائتمانية، أي أن هناك علاقة عكسية بين نسبة السيولة وحجم الودائع الائتمانية، فكلما زادت نسبة السيولة أي نسبة الرصيد النقدي التي تحتفظ بها البنوك من مبلغ الودائع الحقيقة،

انخفض حجم الودائع الائتمانية، وكلما قلّت نسبة السيولة أي نسبة الرصيد النقدي التي تحتفظ بها البنوك من مبلغ الودائع زاد حجم الودائع الائتمانية.

أما عن العلاقة بين حجم الودائع الائتمانية، وحجم الودائع الحقيقية فمن الملاحظ أنه كلما زاد حجم الودائع الحقيقية التي تحتفظ بها الأفراد لدى البنوك زاد حجم الودائع الائتمانية التي تستطيع أن تخلقها البنوك، وكلما انخفضت حجم الودائع احقيقية التي يحتفظ بها الأفراد لدى البنوك انخفض حجم الودائع الائتمانية، أي أن هناك علاقة طردية بين حجم الودائع الائتمانية وحجم الودائع الحقيقية.

يلاحظ أن أصحاب الودائع الائتمانية، إنما يقترضون من البنك بالنظر إلى حاجتهم لاستخدام جزء على الأقل من القروض المتاحة لصالحهم، وهم بهذا السبب في حاجة إلى السحب النقدي من ودائعهم الائتمانية التي قام البنك بخلقها لهم للاقتراض منها. وهكذا بعكس أصحاب الودائع الحقيقية الذين لا يواجهون نفس الدرجة من الإلحاح وبالتالي لا يكونون مضطرين للسحب النقدي إلا طبقاً للقواعد العامة ومن خلال نسبة الرصيد النقدي.

ولهذا تختلف ظروف أصحاب الودائع الحقيقية عن أصحاب الودائع الائتمانية حيث يمكن أن تتسرب بعض النقود القانونية من الودائع، عن طريق احتفاظ الأفراد ببعض الأموال السائلة لديهم بدلاً من إيداعها البنوك أو تسرب هذه الأموال السائلة إلى خارج الاقتصاد القومي... إلخ.

وبالقطع فإن نسبة التسرب تقلل من قدرة البنك على خلق الودائع الائتمانية.

ولحساب حجم الودائع الائتمانية التي تستطيع البنوك التجارية خلقها حساباً دقيقاً فإنه يجب أن نضع في الاعتبار نسبة التسرب، ويمكننا ذلك من خلال المعادلة التالية:

حجم الودائع الائتمانية =

الودائع الحقيقية (١ / نسبة السيولة − ١) × (١ − نسبة التسرب)

فإذا افترضنا أن الودائع الحقيقية بلغت ١٠٠,٠٠٠ ديناراً،

ونسبة السيولة ٢٠٪

ونسبة التسرب ٤٠٪

فإن حجم الودائع الائتمانية =

١٠٠,٠٠٠ (١ / (٢٠/١٠٠) − ١) × (١ − ٤٠/١٠٠).

= ١٠٠,٠٠٠ (٤) × (٦٠/١٠٠)

= ٤٠٠,٠٠٠ × ٦٠/١٠٠ = ٢٤٠,٠٠٠ ديناراً.

ويلاحظ انخفاض حجم الودائع الائتمانية عن المثال السابق بالرغم من افتراض نفس الودائع الحقيقية ونفس نسبة السيولة، وذلك نتيجة احتساب نسبة التسرب، ومعنى ذلك أنه كلما زادت نسبة التسرب انخفض حجم الودائع الائتمانية، وكلما انخفضت نسبة التسرب زادت حجم الودائع الائتمانية، أي أن هناك علاقة عكسية بين حجم الودائع الائتمانية ونسبة التسرب، كما هو الحال بالنسبة لنسبة السيولة أو الرصيد النقدي.

ويرتبط خلق نقود الودائع، أو (النقود الائتمانية) بمقدار نشاط البنوك في القيام بعمليات الاستثمار والقروض، ونشاط البنوك لا يستقر على حال فيتقلب بين فترات رخاء وفترات كساد.

ويلاحظ أن البنوك التجارية لن تتردد في فترات الرخاء في زيادة ودائعها الائتمانية إلى أقصى قدر ممكن نظراً لما تدرّه عليها هذه العمليات من أرباح −

وعلى العكس من ذلك في فترات الكساد، تميل البنوك إلى تقليل نطاق العمليات خوفاً من مخاطر الاقتراض في مثل هذه الظروف.

ويغلب ألا يتفق سلوك البنوك مع مقتضيات السياسة الاقتصادية السليمة سواء كان ذلك في فترات الرخاء أو الانكماش ولهذا كله أصدرت أغلب دول العالم قانوناً يمنح البنك المركزي سلطة تعديل نسبة الاحتياطي القانوني وذلك لإسباغ رقابته الشاملة على الائتمان، وتلتزم البنوك بمراعاتها عند ممارسة نشاطها الائتماني.

ضرورة قيام جميع البنوك التجارية بخلق الائتمان:

تتسم المجتمعات بتعدد البنوك التجارية التي تشترك جميعاً في قبول ودائع الأفراد، وبصفة عامة، تعد المقدرة الفعلية للبنك الواحد على القيام بعملية خلق الودائع محدودة للغاية نسبياً إذا ما قورنت بالمقدرة الفعلية للبنوك التجارية مجتمعة، أي بالنظام المصرفي ككل.

فإنه من المتوقع أن يسحب الأشخاص الذين أنشئت هذه الودائع لصالحهم شيكات على البنك لصالح أشخاص يتعاملون مع البنوك الأخرى. ولهذا السبب لا يستطيع البنك الواحد أن يستمر بصفة عامة ما يتجاوز ما بخزائنه بالفعل من نقود أو ما لحسابه بالبنوك الأخرى من ودائع.

وإنما تستطيع البنوك التجارية أن تزيد مقدار ودائعها إلى عدة أضعاف أية زيادة في أرصدتها النقدية نظراً لأن ما يتسرب من احتياطي نقدي من بنك يذهب إلى بنك ثان على أثر ما قام به البنك الأول من عمليات إقراض، ومرة أخرى قد يتسرب الاحتياطي النقدي من البنك الثاني إلى بنك ثالث، وهكذا يتوالى تبعاً لذلك زيادة الودائع عبر البنوك التجارية مجتمعة.

الوظائف الفرعية:

تقوم البنوك التجارية بعدد آخر من الوظائف أقل أهمية من الوظائف السابقة، وتتمثل أهم هذه الوظائف فيما يلي:

١ – إصدار البنك لخطابات ضمان لمصلحة عملائه يتعهد فيها بسداد مبالغ معينة نيابة عن العميل إلى طرف ثالث. وذلك خلال فترة زمنية معينة تحدد عادة في الخطاب.

٢ – فتح الاعتمادات المستندية بهدف تسهيل عمليات التبادل التجاري مع الخارج.

٣ – تأجير البنك خزائن صغيرة لعملائه يحتفظون فيها بمنقولاتهم الثمينة من مجوهرات وأوراق مالية.

٤ – قيام البنك التجاري بتحصيل مستحقات عملائه من مصادرها المختلفة سواء تعلّقت هذه المستحقات بشيكات أو بكمبيالات أو بسندات أذنية مسحوبة لصالحهم. وكذلك دفع ديونهم لمستحقيها وذلك كله داخل الدولة أو خارجها.

٥ – قيام البنك بالتعامل في الأوراق المالية على اختلاف أنواعها سواء لمصلحة عملائه أو لمصلحته هو نفسه.

٦ – شراء وبيع العملات الأجنبية.

* * *

المبحث الثاني
البنك المركزي

نشأة البنوك المركزية:

لقد نشأت البنوك المركزية في الأساس كبنوك تجارية تقوم بكافة الأعمال المصرفية التي تقوم بها البنوك التجارية. وفي مرحلة تاريخية لاحقة تركزت في هذه البنوك احتكار الإصدار النقدي. وقد تطورت بعد ذلك وظائف هذه البنوك بحيث جعلت منها السلطة العليا المشرفة على شؤون النقد والائتمان.

وقد أنشئ أول بنك مركزي في السويد عام ١٦٥٦، يليه بنك إنجلترا عام ١٦٩٢، وبعد ذلك بسنوات كثيرة بدأت كل دولة من دول أوروبا تنشئ بنكاً مركزياً. أما الولايات المتحدة فقد أنشئت عدة بنوك مركزية أطلق عليها بنوك الاحتياطي الفيدرالي. وفي بداية القرن العشرين – خاصة خلال السنوات ١٩٣٠ – ١٩٤٠ أخذت كثير من بلاد العالم تحنو نحو إنشاء بنوك مركزية.

وفي مصر خولت الحكومة المصرية البنك الأهلي المصري منذ إنشائه، أي عام ١٨٩٨ إصدار أوراق البنكنوت، وليس معنى ذلك أن هذا البنك كان منذ إنشائه بنكاً مركزياً. وقد أخذ البنك يوسع من نطاق وظائفه بقيامه بأعمال ووظائف البنك المركزي واكتسابه لسلطاته، وإن كانت هذه الصفة لم تسبغ عليه رسمياً إلا بالقانون رقم ٥٧ لسنة ١٩٥٧. الذي أكد إشراف الحكومة عليه وإعطاءه سلطات واسعة لتنظيم الائتمان والإشراف عليه كما عهد إليه بإنشاء جهاز يتولى الإشراف على البنوك والتفتيش عليها كما أنشأ إدارة لتجميع إحصائيات الائتمان.

وفي ١١ فبراير ١٩٦٠ صدر قرار رئيس الجمهورية بالقانون رقم ٤٠ لسنة

١٩٦٠ في شأن انتقال ملكية البنك الأهلي المصري إلى الدولة. ونص في المادة ١ منه على أن (يعتبر البنك الأهلي المصري مؤسسة عامة وتنتقل ملكيته إلى الدولة) وبهذا تأمم البنك الأهلي المصري باعتباره البنك المركزي للدولة.

وفي يوليو ١٩٦٠ أعيد تنظيم البنك الأهلي المصري وقسم البنك إلى بنكين هما (البنك المركزي المصري) ويمارس اختصاصات البنوك المركزية ويتمتع بسلطاتها و(البنك الأهلي المصري) ويباشر جميع العمليات المصرفية العادية بالشروط التي تخضع لها البنوك التجارية والبنك المركزي وقد بدأ كل من البنكين في ممارسة نشاطه في أول يناير ١٩٦١.

وأصبح البنك المركزي في وضعه الراهن واحداً من المصالح العامة المتعددة التي تتمكن الدولة بواسطتها من الهيمنة على اتجاهات الحياة الاقتصادية في البلاد، وتحقيق استقرار النظام النقدي والمصرفي في الدولة وعلى تطبيق السياسة النقدية والمصرفية الكفيلة بتدعيم الاقتصاد القومي في نطاق السياسة العامة للدولة.

والبنك المركزي، في حقيقة الأمر، ما هو إلا بنك، يتعامل في الائتمان شأنه في ذلك شأن البنوك الأخرى، ولكنه يختلف عنها من حيث ملكيته ومن حيث أهدافه ومن حيث طبيعة العمليات التي يقوم بها، وبالتالي من حيث طبيعة المتعاملين معه.

فمن حيث الملكية، نجد أن البنوك المركزية لا تكون عادة مملوكة بالكامل ملكية خاصة، فهذه الملكية تختلف من دولة إلى أخرى، فقد يكون البنك المركزي ملكاً كاملاً للحكومة، أو قد يأخذ شكل شركات مساهمة تمتلك الحكومة جزءاً كبيراً من اسمها ضماناً للسيطرة عليه وحسن توجهها، وقد تكون على شكل هيئات عامة تمتلكها المؤسسات النقدية في المجتمع.

وفي جميع الحالات يجب أن يخضع البنك المركزي لإشراف الحكومة.

ومن حيث الهدف، نجد أن البنوك المركزية تختلف عن البنوك الأخرى من حيث إنها لا تهدف إلى تحقيق أرباح بل تسعى إلى تحقيق أهداف قومية من خلال السيطرة

على كميات النقود ومد الأسواق بالنقود التي تتناسب مع احتياجاتها، كما تتولى مهام الرقابة والإشراف على عمليات الائتمان، ويعمل على التنسيق بين البنوك التجارية المختلفة وتسوية ما ينشأ عن التعامل بينهما من حقوق والتزامات، ويقدم القروض للبنوك التجارية[١].

وعلى هذا تكون طبيعة العمليات التي يقوم بها البنك المركزي ذات طابع قومي تهدف إلى تحقيق المصلحة العامة. ونجد عادةً أن المتعاملين مع البنك المركزي هم البنوك التجارية والبنوك المتخصصة والمصالح الحكومية.

وبعد أن تعرضنا لنشأة البنوك المركزية، سوف نتناول أهم الوظائف التي يقوم بها.

وظائف البنك المركزي:

البنك المركزي عبارة عن مؤسسة نقدية تقوم بمجموعة من الوظائف الأساسية، تتمثل في إصدار أوراق البنكنوت، وتقديم الخدمات المصرفية للحكومة، وتقديم الخدمات المصرفية للبنوك، والتحكم في حجم الائتمان أي أن البنك المركزي يمكن أن نطلق عليه الصفات النقدية التالية:

١ - بنك الإصدار.
٢ - بنك الحكومة.
٣ - بنك البنوك.
٤ - بنك التحكم في عرض النقود.

وسوف نقوم بمناقشة كل وظيفة من الوظائف بنوع من التفصيل.

---

(١) راجع د. محمد خليل برعي، النقود والبنوك، مرجع سابق، ص ١٢٣، ١٢٤.

ولاً – بنك الإصدار:

تعتبر وظيفة إصدار أوراق النقد أهم وأقدم الوظائف التي مارسها البنك المركزي، بل إن البنك المركزي، حتى بداية القرن العشرين، كان يطلق عليه بصفة عامة: بنك الإصدار. ويقوم البنك المركزي بهذه الوظيفة وحده ولا يشاركه فيها أية جهة أخرى.

وتفضل الدول الحديثة منح سلطة الإصدار إلى مؤسسة نقدية واحدة هي البنك المركزي عن أن تقوم الدولة نفسها بمزاولة هذه السلطة وعن منحها لعدد من المؤسسات النقدية، وذلك يرجع للأسباب التالية:

١ – توحيد جهة الإصدار يؤدي إلى توحيد نوع النقود المتداولة في المجتمع، وإسباغ نوع الوحدة التماثل في نظام النقود الورقية في الدولة مما يؤدي إلى سهولة التعامل بين الأفراد.

٢ – توحيد جهة الإصدار، مع قيام الحكومة بالإشراف عليها يعطي هذه العملة أكبر قدر ممكن من الاعتبار والثقة، مما يؤدي إلى استقرار التعامل بين أفراد المجتمع.

٣ – توحيد جهة الإصدار من شأنه أن تتمكن الدولة من التحكم في عرض النقود وتغير كميتها بما يتناسب مع الأوضاع الاقتصادية السائدة في المجتمع.

٤ – توحيد جهة الإصدار يمكن الحكومة من الإشراف عليها والمشاركة في الأرباح المتولدة عن نشاط الإصدار، كما تستطيع الحكومة الحصول على ما تحتاج إليه من قروض بطريقة أسهل نسبياً.

٥ – وتوحيد جهة الإصدار في يد مؤسسة غير حكومية تحقق ميزة كبيرة وهي عدم إفراط الحكومة في إصدار أوراق النقد، فقد تفرط الحكومة في إصدار أوراق النقد لتحقيق بعض الأهداف السياسية التي قد تتعارض مع الأوضاع الاقتصادية القائمة.

ولهذه الأسباب استقرت الدول جميعها على ترك الحق في الإصدار النقدي إلى البنك المركزي، على أن تقوم الحكومة بوضع مجموعة من القواعد التي تحكم عملية الإصدار، وترتبط هذه القواعد بضرورة توافر غطاء نقدي معين للنقود الورقية المصدرة، فكلما زاد الغطاء النقدي المطلوب زادت النقود المصدرة والعكس صحيح.

ويهدف المشرع من شرط الغطاء النقدي تقييد سلطة البنك المركزي في الإصدار، وبالتالي حماية الاقتصاد القومي من خطر التضخم. وسوف نتناول أهم أساليب الإصدار التي عرفتها النظم المصرفية(١).

١ - الغطاء الذهبي الكامل.

في ظل هذا النظام يتقيد البنك المركزي في إصدار أوراق البنكنوت بالغطاء الذهبي الكامل مع السماح له بإصدار مبلغ محدد بحد أقصى دون غطاء ذهبي، فقد أصدرت إنجلترا قانون ينظم عملية إصدار أوراق البنكنوت سنة ١٨٢٤ ويلزم البنك المركزي بإصدار بنكنوت في حدود كمية الذهب التي لديه مع السماح له بإصدار أوراق بنكنوت دون غطاء في حدود ١٨,٥ مليوناً من الجنيهات، ويعاب على هذا النظام جموده النسبي، وعدم تناسبه مع احتياجات التعامل الاقتصادي من النقود، ولقد أدى هذا العيب إلى ترك مختلف الدول هذا النظام، والأخذ بنظم أخرى أكثر مرونة(٢).

٢ - الحد الأقصى للإصدار:

في ظل هذا النظام يحدد المشرع للبنك المركزي حد أقصى بصفة مطلقة لحجم

---

(١) M. H. de Dock: Central Banking, 1946.
- Hawtrey, The art of central banking, 1938.

(٢) قد اضطرت إنجلترا في مواجهة هذا النظام الجامد للإصدار النقدي إلى وقف تطبيق القانون المذكور مرات عديدة، وفي عام ١٨٤٧ وعام ١٨٥٧ وعام ١٨٦٠ بالإضافة إلى ذلك فقد حدثت زيادات متعاقبة في المبالغ المسموح بإصدارها دون غطاء ذهبي.

الإصدار من النقود الورقية دون أي ربط للنقود المصدرة بغطاء ذهبي، وقد اتبعت فرنسا هذا النظام من عام ١٨٧٠، حتى عام ١٩٢٨، وهنا أيضاً حدثت زيادات متعاقبة لهذا الحد الأقصى عندما كانت الحكومة تحتاج إلى المزيد من النقود.

ويعاب على هذا النظام جموده النسبي أيضاً، وعدم تناسب الكمية المصدرة من النقود وفقاً لهذا الحد مع مستوى النشاط الاقتصادي السائد، ولا يمكن زيادة هذا الحد إلا بتغير القانون.

وقد يضع المشرع حد أكبر من احتياجات الاقتصاد القومي للنقود، ومن ثم قد يعرض النشاط الاقتصادي لخطر التضخم.

٣ – الغطاء الذهبي النسبي:

في ظل هذا النظام، يحدد القانون نسبة مئوية معينة من حجم البنكنوت المصدر تغطى بالذهب، على أن يغطى الباقي بأنواع معينة من الأصول كالسندات وأذونات الخزينة والأوراق التجارية. وقد أتبعت ألمانيا هذا النظام عام ١٨٧٥ وقد لجأت كثير من دول العالم إلى اتباع هذا النظام ومن بينها مصر عام ١٨٩٨ ودولة الكويت.

ويتميّز هذا النظام بقدر كبير من المرونة وسهولة تغير الكميات التي تصدرها البنوك من أوراق البنكنوت بما يتناسب واحتياجات الاقتصاد القومي من النقود.

إلا أنه يعاب على هذا النظام كونه يؤدي إلى مضاعفة أية زيادة أو نقصان في الرصيد الذهبي إلى عدة أضعاف من الزيادة أو النقصان في أوراق البنكنوت وهو الأمر الذي يؤدي إلى مضاعفة الآثار التضخمية لدخول الذهب ومضاعفة الآثار الانكماشية لخروجه، وقد يتعارض هذا التأثير مع الظروف الاقتصادية التي يمر بها البلاد(١).

---

(١) راجع د. محمد زكي شافعي، النقود والبنوك، مرجع سابق، ص ٢٧٠، ٢٧١.

٤ – الإصدار الحر:

في ظل هذا النظام، يصبح للبنك المركزي مطلق الحرية في عملية الإصدار ولا يخضع البنك المركزي لأي قيود خاصة بالغطاء، فيستطيع البنك المركزي أن يصدر أي كمية من أوراق البنكنوت، ما دامت مغطاة بأي نوع من أنواع الأصول سواء كانت ذهباً أو غير ذلك، ولكن تلتزم البنوك بأن تحتفظ بالذهب كعملة احتياطية دولية تستخدم في تسوية المدفوعات الدولية عندما لا تتوافر العملات الأجنبية الضرورية لإتمام هذه التسوية وكذلك لمواجهة الاحتياجات الطارئة للدولة كما في حالة نشوب الحرب مثلاً وأخيراً لاستعماله في خدمة السياسة الاقتصادية الدولية للدولة.

وفي ظل هذا النظام أيضاً نجد أن قيمة النقود لا تتوقف على مقدار ما تتمتع به من غطاء ذهبي وإنما على العلاقة بين الحجم الكلي للنقود في المجتمع والمقدار الكلي للسلع والخدمات الموجودة فيه في لحظة معينة.

وبهذا يكون الغطاء الحقيقي للنقود هو العمل الاجتماعي وليس الذهب ويحل الاحتياطي من القوى الإنتاجية للمجتمع محل الاحتياطي من الذهب.

ويتعيّن على البنك المركزي أن يتبع سياسة للإصدار النقدي تهدف إلى توفير ذلك الحجم من النقود الذي يحتاجه الاقتصاد القومي لتمويل وجوه نشاطه المختلفة بما يسهم في تحقيق العمالة الكاملة وفي استخدام موارده غير المستغلة وفي تحقيق الاستقرار الاقتصادي.

ثانياً - بنك الحكومة:

يقدم البنك المركزي خدمات جليلة للحكومة تجعله أحياناً يسمى بنك الحكومة. فالبنك المركزي بجانب إصداره لأوراق البنكنوت تحتفظ الدولة لديه بإيراداتها ويقوم بسداد التزامتها ويقدم لها قروض قصيرة الأجل عند حدوث عجز مؤقت في ميزانيتها كما ينوب عن الحكومة في إصدار سندات الديون العامة وسداد مديونيتها واستهلاكها

في داخل البلاد وخارجها أي خدمة القروض العامة. كما يتولى البنك المركزي مزاولة العمليات المصرفية العائدة للحكومة والأشخاص الاعتبارية الأخرى وعمليات الائتمان مع البنوك.

كما يقوم البنك المركزي بحفظ احتياطي الدولة من الرصيد المعدني الذهبي وذلك بالإضافة إلى الجزء الأكبر من الاحتياطي النقدي الاجنبي في دول كثيرة، ويقدم للحكومة ما يلزمها من نقد أجنبي لمواجهة مدفوعاتها الخارجية سواء لخدمة ديونها الخارجية أو لشراء ما تحتاجه من سلع من الخارج أو لغير ذلك من المدفوعات.

كما يقوم البنك المركزي بدور المستشار النقدي والمالي للحكومة وسبيلها في تنفيذ السياسات المالية والنقدية التي ترى الحكومة اتباعها.

كما يمد الحكومة بكافة المعلومات المتعلقة بالنشاط الاقتصادي داخل الدولة وتحديد اتجاهات السوق، سواء على الصعيد المحلي أو العالمي وفي التنبؤ بأحوال المستقبل، كما يقوم بتوجيه النصح والإرشاد للحكومة بما يجب أن يتبع حيال الظروف التي تمر بها البلاد.

ثالثاً - بنك البنوك:

يقوم البنك المركزي بالنسبة للبنوك التجارية والمتخصصة ما تقوم به البنوك بالنسبة للأفراد. فإذا كانت البنوك التجارية هي التي تقوم بتقديم هذه الخدمات إلى الأفراد والمشروعات، فإن البنك المركزي هو الذي يقوم بكافة هذه الخدمات إلى البنوك التجارية. ومن هناك كانت التسمية الشائعة للبنك المركزي بأنه بنك البنوك، ومن خلال قيام البنك المركزي بهذه الوظيفة، تتوافر له السيطرة والتحكم في حجم الائتمان. وتتمثل وظائف البنك المركزي في علاقته بالبنوك التجارية فيما يلي:

١ – الاحتفاظ بودائع البنوك التجارية:

تحتفظ البنوك التجارية بجزء من أرصدتها النقدية السائلة لدى البنك المركزي في صورة ودائع تحت الطلب، ويتم تحديد هذا الجزء أما عن طريق العرف أو عن طريق القانون.

فقديماً كان احتفاظ البنوك التجارية بهذا الرصيد يتم طوعاً واختيار لمعرفتها أن البنك المركزي مكان مأمون إلا أنه مع مرور الوقت وزيادة قدرة البنوك التجارية على خلق الائتمان نتيجة لزيادة الودائع، وجدت السلطات النقدية أنه من الضروري أن تحتفظ البنوك التجارية بنسبة معينة من ودائعها في البنك المركزي بدون فوائد، وبذلك اصبحت مثل هذه الودائع تتم جبراً لا اختياراً، وإجبار البنوك التجارية على الاحتفاظ بهذه النسبة من أرصدتهم السائلة لدى البنك المركزي إنما يهدف إلى تحقيق الأغراض التالية:

أولاً : ضمان تحقيق سيولة البنوك التجارية وحمايتها.

ثانياً :سهولة تسوية معاملات البنوك التجارية فيما بينها عن طريق غرفة المقاصة في البنك المركزي.

ثالثاً :أن هذه النسبة من (الاحتياطي النقدي) أصبحت أداة من الأدوات التي يستخدمها البنك المركزي في التحكم في قدرة البنوك التجارية على خلق الائتمان.

وينص قانون البنوك في الدول المختلفة على ما يلي (على كل بنك تجاري أن يحتفظ بالبنك المركزي وبدون فائدة برصيد دائن بنسبة معينة مما لديه من الودائع يعينها البنك المركزي).

٢ – تسوية عمليات المقاصة بين البنوك:

تقوم البنوك المركزية بالتنسيق بين البنوك التجارية المختلفة وتسوية ما قد

ينشأ من التعامل بينها من حقوق والتزامات، بطريقة تؤدي إلى عدم الحاجة إلى النقل الفعلي للنقود من بنك لآخر سداد لالتزام، ويقوم البنك المركزي بتسوية الحسابات بين البنوك عن طريق ما يسمى بعملية المقاصة.

ويؤدي ذلك بطبيعة الحال إلى الاقتصاد في استعمال النقود في تسوية العمليات المصرفية حيث لا يدفع في النهاية إلا الرصيد المتخلف بعد إجراء عملية المقاصة.

والمقاصة هي أسلوب خاص لانقضاء أو لتسوية الديون ما بين طرفين كل منهما مدين للآخر ودائن له في الوقت اته، بحيث يدفع المدين بالمبلغ الأكبر إلى الطرف الآخر الفرق بين مبلغي الدينين فحسب، فكل بنك يحصل يومياً على شيكات أو أوراق تجارية مسحوبة على بنك آخر ومن الصعوبة بمكان أن يقوم كل بنك بتحصيل قيمة كل شيك على حدى، ولكن وفقاً لنظام المقاصة يقوم كل بنك بتجميع مجموعة من الشيكات التي أودعها عملاؤه في حساباتهم المسحوبة على مختلف البنوك التجارية الأخرى، وفي كل فترة معينة يتوجه مندوب عن كل بنك إلى غرفة المقاصة في البنك المركزي، ويبدأ مندوبي البنوك في تصفية هذه الشيكات مع بعضها البعض ويقوموا بتسجيل الفروق فقط في حسابتهم لدى البنك المركزي – وبالقطع فإن عملية المقاصة تؤدي إلى تسهيل التعامل فيما بين البنوك التجارية.

٣ – تقديم القروض للبنوك التجارية:

يقوم البنك المركزي بدور المقرض الأخير لكافة البنوك، فالبنك المركزي يقف دائماً على استعداد لتقديم العون في أوقات الأزمات النقدية ويمدها بالأرصدة النقدية في حالة حاجتها للسيولة ويقوم البنك المركزي بهذا الدور لتحقيق وظيفته الأساسية وهي السيطرة على الائتمان والمحافظة على ثقة أفراد المجتمع في الجهاز المصرفي، وضمان ثبات قيمة النقود ومنع الهزات العنيفة من أن تصيب المجتمع الاقتصادي ولا يقتصر دور البنك المركزي على أوقات الأزمات، ولكنه يقوم عادة بإعادة خصم بعض الأوراق التجارية التي سبق للبنوك التجارية أن

خصمتها ويحصل مقابل ذلك على سعر فائدة أقل من السعر الذي سبق أن حصلت عليه. ويطلق على هذه العملية اسم إعادة خصم الأوراق التجارية، ويطلق على سعر الفائدة هنا، سعر إعادة الخصم.

فالبنك المركزي في رفعه أو خفضه لسعر إعادة الخصم إنما يؤثر بصورة مباشرة على عمليات خصم الأوراق التجارية التي تقوم بها البنوك التجارية وبالتالي تستطيع التحكم في عمليات الائتمان التي تقوم بها البنوك التجارية، والتحكم في كمية النقود داخل المجتمع بما يجعلها تتناسب مع حجم النشاط الاقتصادي داخل الدولة.

رابعاً - بنك التحكم في عرض النقود (الائتمان):

تعتبر هذه الوظيفة أهم الوظائف التي يقوم بها البنك المركزي على الإطلاق، فالبنك المركزي بصفته القائم بعملية إصدار البنكنوت وبصفته حلقة الوصل بين البنوك التجارية والحكومة وبصفته المقرض الأخيرة في النظام المصرفي كله، وعلى اعتبار المكانة الهامة التي يحتلها في سوق المال عامة، يكون له القدرة على الإشراف على الائتمان والسيطرة عليه والتحكم في كمية اتجاهاته.

وقد رأينا كيف أنه في الأنظمة المصرفية الحديثة أصبحت النقود المصرفية أو (الائتمان المصرفي)، تكون جزءاً كبيراً في عرض النقود، وكيف أن البنوك التجارية لها القدرة على خلق هذا النوع من النقود، والتي لها قوة الإبراء في عمليات التبادل وفي تسديد الديون.

ولذلك تقوم البنوك المركزية بصفتها ممثلة للحكومة أن تضع البنوك التجارية تحت إشرافها حتى لا تبالغ هذه في خلق النقود المصرفية وتقرضها إلى عملائها سعياً وراء تحقيق أقصى ربح ممكن.

ونظراً إلى المخاطر التي قد تنجم حينما تفرط البنوك التجارية في عمليات

الاقتراض أو الاستثمار، وما يحدث من تغيرات في عرض وسائل الدفع تؤدي بدورها إلى تغير في القوة الشرائية للنقود، وفي المستوى العام للنشاط الاقتصادي، يمكننا أن نلاحظ أثر الائتمان على الحالة الاقتصادية العامة ومدى وجوب تصدى هيئة معينة كالبنك المركزي تمارس سلطاتها في هذا المجال تحقيقاً لأهداف السياسة النقدية والائتمانية.

ويستطيع البنك المركزي أن يتحكم في الائتمان عن طريق مجموعة من الأدوات والوسائل، يتدخل بها في الوقت المناسب. ويطلق على هذه الأدوات مصطلح أدوات التحكم في عرض النقود (الائتمان).

وسوف نتناول مختلف الوسائل التي يتمكن من خلالها البنك المركزي التحكم في عرض النقود (الائتمان).

* * *

المبحث الثالث

أدوات التحكم في عرض النقود (الائتمان)

تختلف الوسائل التي يستخدمها البنك المركزي للتحكم في الائتمان من مجتمع إلى آخر تبعاً لاختلاف النظام الاقتصادي واختلاف الظروف السياسية والمالية التي تحيط بنشاطه ومدى اتصال هذه الوسائل بنوع التحكم في الائتمان الذي تمارسه.

وتمثل هذه الوسائل القوة الرئيسية للبنك المركزي في قدرته على زيادة أو إنقاص حجم الودائع الموجودة لدى البنوك التجارية، وبالتالي التحكم في عرض النقود داخل المجتمع.

وتملك البنوك المركزية ثلاثة أنواع رئيسية من الرقابة على النشاط الائتماني للبنوك التجارية، يحتوي كل نوع منها على عدد من الأساليب أو السياسات التي يختلف مدى اعتماد البنك المركزي عليها باختلاف البنيان الاقتصادي والظروف الاقتصادية التي تمر بها الدولة، وتتمثل أنواع الرقابة فيما يلي:

١ – الرقابة الكمية.
٢ – الرقابة الكيفية.
٣ – الرقابة المباشرة.

أولاً - الرقابة الكمية:

يهدف هذا النوع من الرقابة إلى التأثير على كمية الائتمان المصرفي في مجموعة بالزيادة أو النقصان بغض النظر عن وجوه الاستعمال التي سوف تستخدم فيها هذا الائتمان.

ويمارس البنك ا لمركزي رقابته الكمية على الائتمان من خلال سيطرته على

حجم الاحتياطيات النقدية لدى البنوك سواء ما اتخذ منه صورة حاضرة أو الأرصدة الدائنة لدى البنك المركزي إلى الأرصدة النقدية، إلى جانب سيطرته على نسبة الاحتياطي النقدي إلى الودائع.

ويستطيع البنك المركزي أن يمارس رقابته الكمية عن طريق ثلاث أساليب هي سياسة سعر إعادة الخصم، سياسة السوق المفتوحة وتعديل نسب الاحتياطي القانوني.

(١) سياسة سعر إعادة الخصم:

عرفنا خلال دراستنا لوظائف البنوك التجارية، أن هذه البنوك تقوم بدور خصم الأوراق التجارية مقابل سعر فائدة يتمثل في نسبة معينة من قيمة الورقة التجارية وتسمى هذه النسبة (سعر الخصم).

والورقة التجارية المخصومة هي في حقيقة الأمر عبارة عن قرض قصير الأجل يقدمه البنك التجاري لأصحاب الأوراق التجارية بسعر فائدة معينة، وبضمان الأوراق التجارية نفسها.

وتقبل البنوك التجارية خصم الأوراق التجارية لما لها من مزايا عديدة، فإنها تدر ربحاً كبيراً للبنوك خلال فترة قصيرة، وإذا تعرض البنك لأزمة مالية وأصبح في حاجة إلى نقود، فإنه يستطيع أن يقوم بإعادة خصم الأوراق التجارية لدى البنك المركزي بسعر أقل من السعر الذي خصم به الورقة. وتراعي البنوك التجارية دائماً أن يكون سعر خصم الأوراق التجارية أعلى من سعر إعادة الخصم، حتى إذا ما اضطرت إلى إعادة الخصم فلا تتعرض لخسائر مالية. فإذا كان سعر إعادة الخصم ١٠٪ وفقاً لتعليمات البنك المركزي فإن البنوك التجارية تحرص على أن يكون سعر الخصم لديها أعلى من ذلك مثل ١٢٪ أو ١٤٪.

وعلى ذلك تتأثر البنوك التجارية في تحديدها لسعر الخصم بأي تغيير يحدث في سعر إعادة الخصم، فإذا قام البنك المركزي برفع سعر إعادة الخصم، فإن البنوك التجارية حرصاً على أرباحها ترفع سعر الخصم أيضاً، والعكس صحيح.

ففي فترات التضخم حيث تزداد كميات النقود في المجتمع، تقوم البنوك المركزية برفع سعر إعادة الخصم، وسعر الفائدة على القروض التي تمنحها لعملائها مما يؤدي إلى إنقاص طلب رجال الأعمال لائتمان، ولهذا فإن حجم الإنفاق الكلي سوف ينخفض إلى حد ما، مما يساهم في التخفيف من الضغط التضخمي الذي يتعرّض له الاقتصاد القومي، ويساعد في هذا الاتجاه أن زيادة سعر الفائدة على الودائع لأجل ودائع الادخار ستجذب جزء من القوة الشرائية من السوق وتجمدها لفترة ما مما يخفض بدوره من حجم الإنفاق الكلي. ويترتب على ذلك اتجاه مستوى الأسعار إلى الانخفاض وتخف حدة التضخم.

أما في فترات الانكماش حيث تقل كميات النقود في المجتمع، تقوم البنوك المركزية بخفض سعر إعادة الخصم، وسعر الفائدة على القروض التي تمنحها لعملائها مما يقلل من تكلفة حصول البنوك التجارية على المزيد من الاحتياطيات النقدية. وسيؤدي هذا إلى تخفيض البنوك التجارية لسعر الفائدة على القروض التي تمنحها وكذلك على الودائع لأجل وودائع الادخار مما يشجع رجال الأعمال على طلب الائتمان من هذه البنوك للقيام بوجوه النشاط المختلفة لما تدره من أرباح، وبهذا يزداد حجم الإنفاق الكلي بعض الشيء مما يساهم في انعاش الاقتصاد القومي ويساعد في هذا الاتجاه ما يترتب على تخفيض سعر الفائدة من خروج مدخرات الأفراد من البنوك إلى السوق في شكل قوة شرائية إضافية.

(٢) سياسة السوق المفتوحة:

يقصد بسياسة السوق المفتوحة، قيام البنك المركزي مباشرة ببيع أو شراء الأوراق المالية الحكومية في السوق.

وقيام البنك المركزي ببيع أو شراء الأوراق المالية يؤثر تأثيراً مباشراً على كمية النقود القانونية المتداولة، وتأثيراً غير مباشر على حجم الائتمان الذي تخلقه البنوك التجارية.

من حيث التأثير المباشر على كمية النقود المتداولة، نلاحظ أن قيام البنك المركزي ببيع أوراق مالية بمبلغ معين معناه أن يسحب من التداول هذا المقدار من أوراق البنكنوت وشرائه لأوراق مالية معناه أنه يطرح للتداول أوراق بنكنوت مساوية لقيمة ما اشتراه.

ومن حيث التأثير غير المباشر على حجم الائتمان الذي تخلقه البنوك التجارية، نلاحظ أن قيام البنك المركزي ببيع أوراق مالية بمبلغ معيّن معناه أن يسحب من التداول هذا المقدار من أوراق البنكنوت، وسيدفع الأفراد جزء من قيمة هذه الأوراق من خلال سحب جزءًا من ودائعهم لدى البنوك التجارية، ونقص الودائع يؤدي إلى نقص موارد البنوك التجارية وبالتالي ينخفض حجم الائتمان الذي يمكن أن تخلقه البنوك التجارية.

والعكس صحيح، بمعنى أن قيام البنك المركزي بشراء أوراق مالية بمبلغ معين معناه أنه طرح أوراق مالية مساوية لهذا المبلغ، وسيحصل الافراد على جزء من قيمة هذه الأوراق التي تتجه بطبيعة الحال إلى خزائن البنوك التجارية، فتزداد ارصدتها النقدية وبالتالي تزداد قدرة هذه البنوك على خلق الائتمان.

ففي فترات التضخم حيث تزداد كميات النقود المتداولة داخل المجتمع، يدخل البنك المركزي بائعاً لهذه السندات والأوراق المالية. الأمر الذي يؤدي إلى نقص الأرصدة لدى البنوك التجارية، وبالتالي يحد من قدرتها على منح القروض وخلق الائتمان، أي نقص كميات النقود المتداولة داخل المجتمع، مما يخفف من حدة التضخم.

وفي فترات الانكماش حيث تقل كميات النقود المتداولة داخل المجتمع، يتدخل البنك المركزي بشراء الأوراق المالية، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الأرصدة النقدية لدى البنوك التجارية، وبالتالي يزيد من قدرتها على منح القروض وخلق الائتمان، أي زيادة كميات النقود المتداولة داخل المجتمع، مما يخفف من حدة الانكماش.

ونجاح سياسة السوق المفتوحة التي يقوم بها البنك المركزي تتوقف على عدة عوامل وأهمها:

أ - مقدار ما يحتفظ به البنك المركزي من الأوراق المالية الحكومية، حيث يجب على البنوك المركزية أن تحتفظ بكميات كبيرة من السندات والأوراق المالية المتفاوتة الآجال حتى تتمكن من القيام بعمليات السوق المفتوحة في أوقات التضخم وتحقق التأثير الفعّال المطلوب على حجم الائتمان.

ب - درجة استعداد البنك المركزي وقدرته على تحمل الخسائر عند القيام بعمليات السوق المفتوحة. فالبنك المركزي قد يضطر إلى بيع الأوراق المالية بأسعار منخفضة في أوقات التضخم ويشتريها بأسعار مرتفعة في أوقات الانكماش.

جـ - اتساع سوق الأوراق المالية، لكي يستطيع البنك المركزي القيام بعمليات السوق المفتوحة دون مشقة أو تحمله لخسائر كبيرة. وهذا العامل تفتقر إليه كثيراً من الدول النامية.

وتعتبر سياسة السوق المفتوحة من أهم السياسات التي تتبعها البنوك المركزية في الدول الرأسمالية للتأثير على حجم الاحتياطيات النقدية للبنوك وبالتالي على مقدرتها على منح الائتمان وعلى خلق الودائع.

(٣) تعديل نسب الاحتياطي القانوني:

يقصد بهذه الوسيلة، قيام البنك المركزي بتعديل نسبة الاحتياطي الذي يجب على البنوك التجارية الاحتفاظ بها لديه من الودائع التي لديها.

ففي فترات التضخم، حيث تتزايد كميات النقود داخل المجتمع، يعمل البنك المركزي على رفع نسبة الاحتياطي القانوني التي يجب على البنوك التجارية أن تحتفظ بها لديه، الأمر الذي يحد من قدرة البنوك التجارية على منح الائتمان، بل ستضطر هذه البنوك إلى إلغاء ودائع تبلغ في قيمتها خمس ما كانت تلتزم به هذه النقود في ظل النسبة القديمة للاحتياطي. وهكذا تعمد البنوك إلى قبض الائتمان

وتحويل بعض أصولها المربحة إلى أصول سائلة، الأمر الذي يؤدي في النهاية إلى خفة حدة التضخم.

وفي فترات الانكماش، حيث تقل كميات النقود داخل المجتمع، يعمل البنك المركزي على خفض نسبة الاحتياطي القانوني الذي يجب على البنوك التجارية أن تحتفظ بها لديه، الأمر الذي يمكن البنوك التجارية من اتساع قدرتها على خلق الائتمان بما يعادل خمس أضعاف ما تم تخفيضه من الاحتياطي القانوني، وهكذا تعمد البنوك إلى تحويل بعض أصولها السائلة إلى أصول مربحة، الأمر الذي يؤدي في النهاية إلى خفة حدة الانكماش.

وتعتبر سياسة الاحتياطي النقدي أكثر وسائل السياسة النقدية تحقيقاً للهدف المطلوب بأقصر الطرق المباشرة[1].

ثانياً - الرقابة الكيفية (النوعية):

رأينا أن الرقابة الكمية تهدف إلى التأثير على حجم الائتمان المصرفي بصرف النظر عن وجوه الاستعمال التي يراد استخدامه فيها. بينما الرقابة الكيفية تهدف إلى توجيهه الائتمان الوجهة التي تتفق مع تنمية الاقتصاد القومي، فقد يكون من المناسب في حالات معينة الحد من الاستثمار في مجال معين من مجالات الاستثمار، والتوسع في مجال آخر وقد يكون الهدف من الرقابة الكيفية هو توجيه نسبة أكبر من الائتمان إلى مجالات الإنتاج السلعي والسلع التصديرية، والحد من الائتمان غير المنتج الذي يستخدم لأغراض المضاربة في أسواق المواد الأولية.

وللرقابة النوعية صور وأشكال متعددة يمكن للبنك المركزي أن يستخدمها في توزيع موارد الائتمان على مختلف وجوه الاستعمال. وهناك عدد من الأدوات يمكن للبنك المركزي من خلالها تحقيق الرقابة النوعية وأهم هذه الأدوات ما يلي:

---

(١) لقد عبّر كينز عن هذه السياسة، بأنها تعمل على علاج الأزمات الاقتصادية من جذورها.

أ – تحديد أسعار فائدة تختلف باختلاف نوع الائتمان فتكون منخفضة بالنسبة للقروض التي تمنح لأنشطة تشجعها الدولة، ومرتفعة بالنسبة للأنشطة ذات الأهمية الأقل بالنسبة للمجتمع.

ب – تحديد حصص معينة لكل نوع من أنواع القروض مثل زيادة القروض الموجهة للصناعة على حساب القروض الموجهة لتمويل بيع السلع بالتقسيط.

جـ – تحديد آجال مختلفة لاستحقاق القروض حسب أوجه استخدامها بحيث تزداد آجال القروض للمشروعات الإنتاجية، وتقل آجال القروض المقدمة للمشروعات الاستهلاكية.

د – التميّز بين القروض حسب الأصل المقدم كضمان، مثال ذلك أن يقرر البنك المركزي زيادة قيمة القرض عند تقديم الأوراق المالية الحكومية كضمان يشجع الأفراد والبنوك على اقتناء هذه الأصول.

هـ – اشتراط الحصول على موافقة البنك المركزي على قروض البنوك التجارية التي تتجاوز قيمتها مقداراً معيناً.

ويتوقف نجاح الرقابة الكيفية على قيام المقترضين باستعمال القروض في الأوجه المحددة لها والمتفق عليها عند الحصول على القروض.

وتعتبر أدوات الرقابة الكيفية من أهم الوسائل التي يملكها البنك المركزي لتحقيق أهداف السياسة النقدية من خلال التحكم في عمليات الائتمان، فوسائل الرقابة الكيفية تستهدف وضع قيود على نشاط البنوك التجارية بحيث تمنع هذه المصارف من مزاولة عمليات معينة أو توظف مواردها في بعض الأصول غير المرغوب فيها بالنسبة لسياسة التنمية داخل الدولة.

ثالثاً - الرقابة المباشرة:

يقصد بالرقابة المباشرة قيام البنك المركزي بإصدار تعليمات للبنوك التجارية

أو اتفاقيات غير رسمية بينهما، وهذه الوسيلة تعتبر مكملة للأدوات السابق ذكرها التي يملكها البنك المركزي.

وتعتبر هذه الوسيلة من الوسائل الفعّالة في الدول التي يتمتع فيها البنك المركزي بمركز أدبي اكتسبه نتيجة نصوص قانونية ولتعاونه مع البنوك التجارية في تحقيق التوازن الاقتصادي والنقدي داخل المجتمع.

ويمارس البنك المركزي الرقابة المباشرة على الائتمان المصرفي من خلال أسلوبين هما:-

١ - أسلوب الأوامر والتعليمات الملزمة:

يستطيع البنك المركزي أن يقوم بإصدار الأوامر والتعليمات الملزمة للبنوك التجارية، بما يتناسب مع متطلبات السياسة النقدية. ولا يمكن للبنوك التجارية أن تتجاهلها وإلاّ تعرضت لبعض أنواع العقوبات التي تفرضها عليها البنوك المركزية.

ومن أمثلة الأوامر والتعليمات التي يمكن أن يصدرها البنك المركزي للبنوك التجارية، تحديد حد أدنى للقروض الممنوحة لنوع معين من أنواع الأنشطة الاقتصادية بغرض التوسع فيه أو الامتناع عن منح قروض لأنشطة معينة للحد منها، أو إجبار البنوك على توجيه جزء من مواردها نحو نوع معين من أنواع الاستثمار، كشراء سندات حكومية أو أذونات خزانة.

وأهم العقوبات التي يملكها البنك المركزي تجاه البنوك التجارية هي الامتناع عن إعادة خصم الأوراق التجارية المقدمة منها، أو اقراضها أو تقديم قروض لفترات محدودة وبأسعار فائدة مرتفعة.

ويعتبر أسلوب الرقابة المباشرة ملائماً لعلاج حالات التضخم، إلا أنه عديم الجدوى في حالات الانكماش، فإذا أمكن إلزام البنوك بخفض ما تقرضه فإنه يصعب إلزامها بزيادة نسبة ما تقرضه.

ب – أسلوب الإقناع الأدبي:

ويتمثل في قدرة البنك المركزي على شرح الحالة الاقتصادية للمؤسسات النقدية بصفة عامة والبنوك التجارية بصفة خاصة وإقناعها بالسياسات النقدية المناسبة، ويتخذ هذا الأسلوب صورة تصريحات يدلي بها البنك المركزي، وتوجيهات ونصائح يتوجه بها للبنوك، واجتماعات يعقدها مع المسؤولين في البنوك لتبادل الرأي في شؤون النقد والائتمان.

ويعتمد أسلوب الإقناع الأدبي على ما يتمتع به البنك المركزي من مركز أدبي يستمده من كونه بنك البنوك، والمقرض الأخير لها عند الضرورة والقائم على تنظيم والتحكم في حجم الائتمان.

وعادة ما تتبع البنوك التجارية أوامر ورغبات البنك المركزي، وذلك لعلمها أن البنك المركزي لديه من السلطة والوسائل ما يجعله يجبرها على السير وفقاً لسياسته الائتمانية.

ونلاحظ هنا أن الإقناع الأدبي يمكن أن يستخدم، وهذا يحدث فعلاً في عملية تخفيض الائتمان في الاستخدامات المختلفة، ومن ثم يمكن أن يعتبر أداة كمية ونوعية في نفس الوقت.

* * *

الباب الثالث

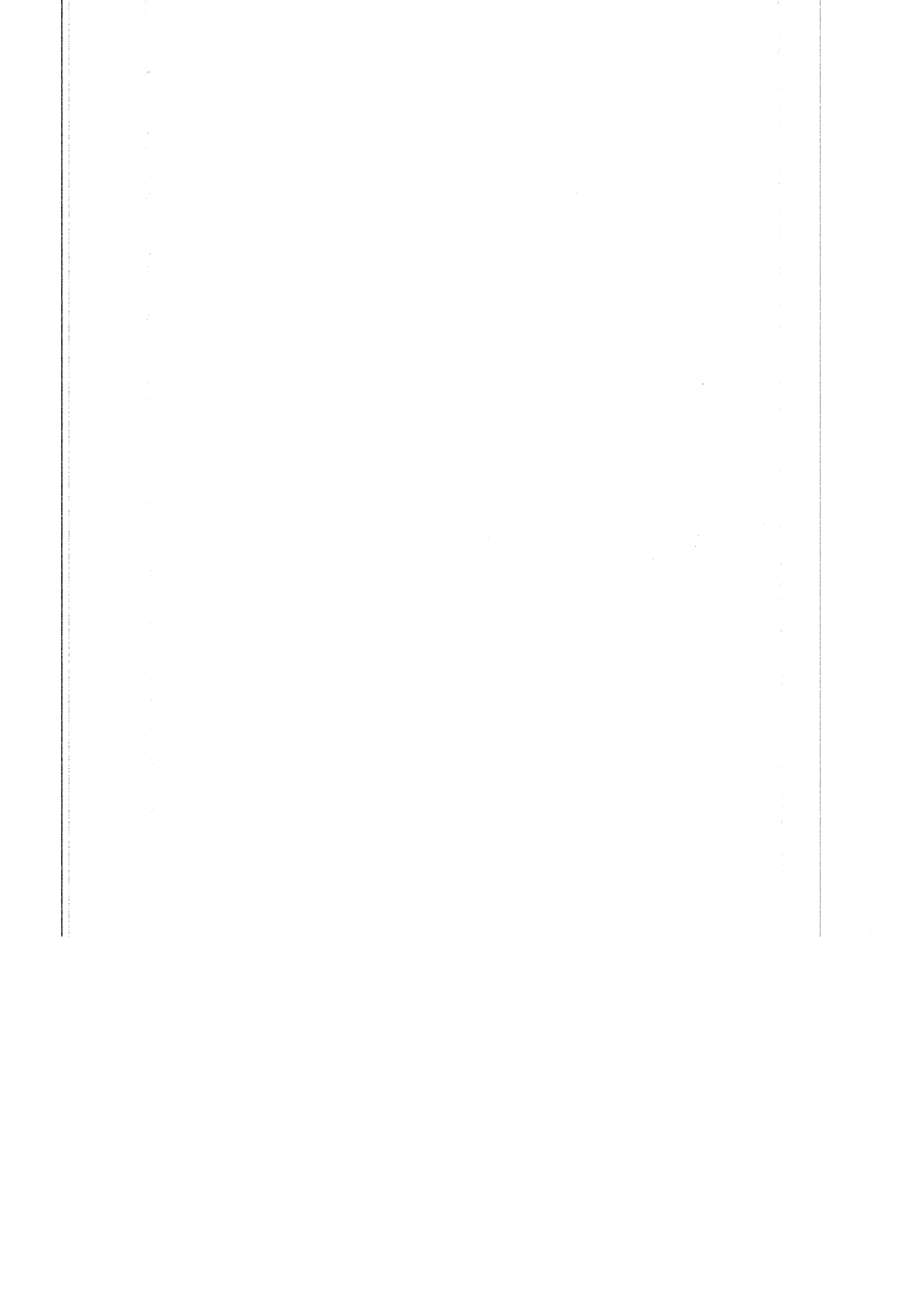
التجارة الخارجية

تمثل التجارة الخارجية أهمية كبرى لكافة دول العالم المتقدمة منه والنامي وسوف نقسم دراستنا لهذا الباب إلى فصول ثلاثة على النحو التالي:

الفصل الأول : النظرية التقليدية للتجارة الخارجية.

الفصل الثاني : ميزان المدفوعات.

الفصل الثالث : تسوية المدفوعات الدولية.



الفصل الأول

النظرية التقليدية للتجارة الخارجية

لقد حظت نظرية التجارة الدولية باهتمام الكثير من الاقتصاديين عبر مراحل التاريخ المختلفة، وكانت نقطة الانطلاق في تحليل نظرية التجارة الدولية هي آراء مذهب التجاريين التي انتشرت في أوروبا في منتصف القرن السادس عشر وظلّت سائدة حتى مستهل القرن التاسع عشر، وتتلخص آراء التجاريين في أن ثروة أية دولة لا تقاس بما تمتلكه من موارد طبيعية أو مما يستطيع إنتاجه من سلع وخدمات وإنما تقاس بمقدار ما لديها من مخزون الذهب والفضة، كما أن الوسيلة الرئيسية للحصول على هذه المعادن النفسية هي التجارة الخارجية.

ولذا بدأت الحكومات المختلفة تتدخل بطرق متعددة لتنظيم تجارتها الخارجية بهدف زيادة الصادرات عن الواردات وتدفق المعدن النفيس.

إلا أن هذا المذهب التجاري لم يلقَ تأييد بين الاقتصاديين بل ثبت فيما بعد أن تفسير آراء التجاريين للتجارة الدولية خاطئة[١].

وقد نشأت النظرية التقليدية كرد فعل لمذهب التجاريين حاملة لواء حرية التجارة ومبينة أن قوة الدولة لا تقاس بما لديها من معدن نفيس فقط وإنما أيضاً بما لديها من ثروة حقيقة ممثلة في الأراضي والمنازل وسلع الاستهلاك[٢]. وقد أوضحت أن حرية التجارة هي السبيل لزيادة ثروة البلاد وبالتالي قوتها.

(١) Winer Jacob : Studies in the tneory of international Trade, George Allen & un9win, Itd., London 1937 p.p. 1 - 113.

(٢) Adam Smith, An quiry into the nature and Couses of the wealth of Nations, 4th ed (London: Methuen & Co. Ltd., 1925 Vol. I, p. 416.

وسوف نتناول أهم الفروض التي تقوم عليها النظرية التقليدية في التجارة الخارجية. ثم نتناول أهم النظريات التي جاء بها كل من آدم سمث وديفيد ريكاردو.

فروض النظرية التقليدية:

لقد جاء الاقتصاديون التقليديون بمجموعة من الفروض أهمها:-

الفرض الأول:

أن تكاليف إنتاج السلع يتحدد بقيمة العمل المبذول في إنتاجها (نظرية العمل للقيمة)، وهي من دعائم المدرسة التقليدية في الفكر الاقتصادي، وقد قرر «آدم سميث» أن قيمة أي سلعة بناء على ذلك للشخص الذي يملكها ولا يبغي استعمالها أو استهلاكها بنفسه بل مبادلتها بسلع أخرى، تساوي كمية العمل التي تمكنه من شرائها فالعمل يعتبر المقياس الحقيقي للقيمة التبادلية لجميع السلع.

ولا يعني ذلك أن تحدد للسلعة قيمة مساوية أو ثمن مساو لكمية العمل المبذول في إنتاجها وإنما يعني كما يقرر ريكاردو أن نسبة المبادلة بين أي سلعتين تساوي نسبة ما بذل في إنتاجهما من عمل فإذا كان إنتاج متر القماش يتطلب ساعة عمل واحدة وإنتاج اردب القمح يتطلب عشر ساعات عمل فإن القيمة النسبية لكل من القماش والقمح تكون:

١ أردب قمح = ١٠ أمتار قماش.

ونلاحظ في هذا المثال، أن لا يهم بعد ذلك إذا كان أردب القمح يباع نقداً بمبلغ عشرة دنانير ومتر القماش دينار واحد، أو أن يباع أردب القمح بعشرين ديناراً ومتر القماش بدينارين... إلخ.

ففي كل هذه الحالات هناك نسبة مبادلة واحدة بين كل من السلعتين أساسها كمية العمل المبذول في إنتاج كل منهما.

الفرض الثاني:

إن عناصر الإنتاج تتمتع بحرية كاملة في الانتقال داخل الدولة الواحدة، في حين أن هذه العناصر لا تتمتع بمثل هذه الحرية بين الدول المختلفة.

ويعني ذلك أنه ليست هناك قيود أمام عناصر الإنتاج القابلة بطبيعتها للانتقال داخل الدولة الواحدة. ويصبح في مقدوره عنصر الإنتاج القابل للانتقال أن يتحول من نشاط إنتاجي إلى آخر ومن مكان إلى آخر داخل الدولة سعياً وراء العائد الأعلى وهذه الحالة تعرف بحالة المنافسة الكاملة في سوق عناصر الإنتاج.

وفي المقابل لا تستطيع عناصر الإنتاج الانتقال من دولة إلى أخرى ، والأسباب التي تحول دون انتقال هذه العناصر متعددة بعضها، اجتماعي أو ثقافي وبعضها إداري والبعض الآخر له طبيعة سياسية.

الفرض الثالث:

إن الإنتاج يخضع لقانون ثبات النفقة – أي أن زيادة الإنتاج لن يترتب عليها تزايد في النفقة. وهذا يعني ثبات النفقة المتوسطة للإنتاج بغض النظر عن حجم الإنتاج.

الفرض الرابع:

إن هناك تشغيلاً كاملاً للموارد، وبالتالي ينحصر أثر التجارة الدولية في إعادة تخصيص الموارد. فعندما تتحول دولة عن إنتاج سلعة معينة إلى سلعة أخرى فإن عناصر الإنتاج تنتقل من إنتاج السلعة الأولى إلى إنتاج السلعة الثانية، طالما أنه ليست هناك أي موارد عاطلة.

الفرض الخامس:

إن التبادل الدولي يتم في صورة مقايضة، بمعنى أن كل سلعة يتم مبادلتها

بالسلعة الأخرى على أساس نفقتها، ولا تدخل النقود لإتمام عملية التبادل.

الفرض السادس

إن التبادل الدولي يتم بين بلدين فقط، كما أن التبادل يتم بين سلعتين فقط، وذلك تسهيلاً لشرح نظرية التجارة الخارجية بصورة مبسطة.

الفرض السابع:

عدم وجود أية عقبات في سبيل قيام التبادل الدولي، فلا تفرض رسوم جمركية ولا يستلزم انتقال السلع نفقات نقل أو تأمين أو غير ذلك من النفقات وسوف نتناول الآن أهم نظريات التجارة الدولية، وهي نظرية النفقات المطلقة لآدم سميث في مبحث أول، ونظرية النفقات النسبية لدافيد ريكاردو في مبحث ثان.

* * *

المبحث الأول

نظرية النفقات المطلقة - آدم سميث

كانت نقطة البدء في نظرية التجارة الدولية لدى التقليديين ما نادى به آدم سميث من أن قيام التخصص والتجارة الدولية يرجع لاختلاف النفقة الحقيقية أو المطلقة لإنتاج السلعة موضوع التبادل بين دولتين، ولقد كانت الأفكار التي جاء بها آدم سميث في كتابه (ثروة الأمم) تأثير كبير في القضاء على قيود التجارة الخارجية، وتشجيع حرية هذه التجارة في أوروبا الغربية، وقد انتقد آدم سميث مذهب التجاريين وبين أنه لا يوجد أي معنى للمزيد من الذهب من أجل الذهب في حد ذاته وإنما ينبغي العمل على الاستزادة منه هو السلع الكفيلة بإشباع حاجات الأفراد ورغباتهم وأن الدخل الذي يحصل عليه الشخص لا يتكون في الواقع من عدد من القطع الذهبية بقدر ما يتكون مما يستطيع هذا الشخص أن يشتريه في السوق أو يحصل عليه بهذه القطع(١).

كما انصرف آدم سميث لتوضيح فوائد مبدأ تقسيم العمل بين الأفراد ومن أهم هذه الفوائد هو القدرة على الحصول على مقادير من المنتجات أكبر بكثير جداً مما كان يمكن الحصول عليه في حالة عدم اتباع تقسيم العمل وذلك بالقدر نفسه من عوامل الإنتاج.

وقد ركّز سميث على ضرر القيود التي دعا إليها التجاريون من أجل جلب المعادن النفيسة إلى الدولة ووضع أساس الحجة الرئيسية في مذهب حرية التجارة عندما أظهر أن التجارة بين الدول كفيلة بتمكين كل دولة من زيادة ثروتها وأساس دفاعه عن حرية التجارة بين الدول هو أنه إذا كان في مقدور بلد أجنبي أن

---

(١) راجع في ذلك د. حازم الببلاوي، نظرية التجارة الدولية، ١٩٦٨ الفصل الثاني والثالث.
أيضاً د. سعيد النجار، تطور الفكر الاقتصادي في نظرية التجارة الدولية ١٩٥٦.

يمدنا بسلعة أرخص مما لو أنتجناها نحن، فلنشتريها منه ببعض إنتاج صناعتنا. أي أن آدم سميث يرى أنه يكفي وجود فرق بين نفقات الإنتاج في بلدين حتى تقوم التجارة بينهما[1].

ولتوضيح رأيه فقد افترض وجود دولتين هما إنجلترا والبرتغال ينتجان سلعتين هما المنسوجات والنبيذ وأن نفقة إنتاج السلعتين كالآتي:-

جدول رقم (٦)

البلد/السلعة	المنسوجات	النبيذ
إنجلترا	٣ ساعات عمل	٦ ساعات عمل
البرتغال	٦ ساعات عمل	١ ساعة عمل

فاختلاف النفقات المطلقة يشكل عنه آدم سميث أساساً للتخصص وتقسيم العمل الدولي، ولذلك فهذا الاختلاف في رأيه هو سبب قيام التجارة الدولية، وهو يرى أن التجارة متى قامت فإنها تتيح للطرفين الحصول على منافع أكبر من ذي قبل.

وفي المثال السابق الذي أورده، سميث، إذا كانت نفقة إنتاج المنسوجات في إنجلترا أقل منها في البرتغال فإن ثمن المنسوجات في إنجلترا سيكون أقل من ثمنها في البرتغال وهذا الأمر وحدة كفيل بقيام التجارة بين الدولتين وتصدير فائض المنسوجات من إنجلترا إلى البرتغال وتصديراً فائض النبيذ من البرتغال إلى إنجلترا سوف يحقق فائدة لكل من الدولتين. فافتراض حرية التجارة الدولية وعدم وجود نفقات نقل، يمكن للبرتغال أن تحصل على وحدة من المنسوجات بمجهود ٣ ساعات عمل وهو أقل بكثير من نفقات إنتاج المنسوجات في البرتغال التي يصل إلى ٦ ساعات عمل أما إنجلترا فسوف تكسب اتساع نطاق السوق أمام

(١) راجع في ذلك: A Smith: Wealth of Nations "Vol., I." p. 413.

منتجاتها من المنسوجات بشراء البرتغال منها مما يساعدها على المزيد من تقسيم العمل والتخصص الدولي وكذلك الوضع بالنسبة للسلعة التي تتفوق البرتغال في إنتاجها وهي النبيذ، فحيث أن نفقة إنتاج النبيذ في البرتغال أقل منها في إنجلترا فإن تصدير النبيذ من البرتغال إلى إنجلترا يحقق فوائد مماثلة بالنسبة للدولتين ومما يسعد أيضاً على المزيد من تقسيم العمل والتخصص الدولي.

وبمعنى آخر لقد برهن سميث على أنه يمكن للدولتين أن تستفيد من التخصص في الإنتاج إذا ما كانت الأولى أكثر كفاءة من الثانية في إنتا ج السلع (أ) ولكنها أقل كفاءة منها في إنتاج السلعة (ب)، وذلك إذا ما انصرفت الدولة الأولى إلى إنتاج السلعة (أ) وحدها والدولة الثانية إلى إنتاج (ب) وحدها وعمدت كل منهما إلى استيراد حاجتها من السلع التي لا تنتجها من الدولة الأخرى.

تقييم آراء سميث:

يلاحظ أن ما ذهب إليه سميث يمكن الأخذ به إذا كانت كل من الدولتين طرفي العلاقة تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج إحدى السلعتين، لكن الأمر يختلف إذا كانت إحدى الدولتين تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج كل من السلعتين فيها، والدولة الثانية محرومة من كل ميزة مطلقة في إنتاجة أية سلعة مهما كانت بالمقرنة بالدول الأخرى، ويرد تساؤل في هذا الصدد: هل تنصرف الدولة الأولى إلى اتباع سياسة الاكتفاء الذاتي وتحرم التجارة بينهما وبين الدولة الأخرى؟ أم تتجه على العكس إلى مباشرة حرية التجارة معها مع ما يترتب على هذا حتماً من تعريض صناعاتها إلى منافسة مدمرة من قبل الدولة الثانية؟ لقد ظل هذا السؤال مطروحاً واحد وأربعين عاماً حتى أتى ريكاردو بالإجابة عليه في نظريته النفقات النسبية.

* * *

المبحث الثاني

نظرية النفقات النسبية - دافيد ريكاردو

جاءت أفكار ريكاردو مكملة لما بداه آدم سميث وكان لدافيد ريكاردو العديد من المقالات والمؤلفات ومن بينها مؤلفه: (مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب)[1]. وقد عالج ريكاردو في هذا المؤلف موضوع القيمة والتوزيع معالجة نظرية، ولم يتناول موضوع العلاقات الاقتصادية الخارجية إلا في باب واحد فقط هو الباب السابع.

ولقد ساهم ريكاردو في وضع مبادئ جديدة في نظرية التجارة الخارجية، عرفت فيما بعد باسم نظرية النفقات النسبية أو النفقات المقارنة. ولم يعترض ريكاردو على هذا التحليل الذي قدّمه لنا ادم سميث فإذا كان آدم سميث أوضح لنا في نظريته النفقات المطلقة أن التجارة الخارجية بين دولتين تحقق الفائدة لكل منها إذا كان لإحداهما ميزة مطلقة على الأخرى، أي نفقة مطلقة أقل، في إنتاج إحدى السلعتين محل المبادلة، وكان للدولة الأخرى ميزة مطلقة على الدولة الأولى. أي نفقة مطلقة أقل، في إنتاج السلعة الثانية فقد أوضح ريكاردو أنه ستوجد فائدة لكل من الدولتين في التجارة الخارجية حتى ولو كان لإحدى الدولتين ميزة مطلقة على الأخرى، أي نفقة مطلقة أقل، في إنتاج السلعتين كلتيهما وذلك إذا ما كانت هذه الميزة أكبر في إحدى السلعتين منها في السلعة الأخرى وهو ما يعرف باختلاف النفقات النسبية.

ويقصد باختلاف النفقات النسبية أحد معنيين مترادفين:

المعنى الأول: -

هو اختلاف النسبة بين نفقة الإنتاج لنفس السلعة في البلدين.

(١) Ricardo, David: The Priniciples of politcal Economy and Taxation, London, 1817.

المعنى الثاني: -

هو اختلاف النسبة بين نفقة الإنتاج للسلعتين داخل البلد الواحد.

اختلاف النفقات النسبية هو الشرط الضروري والكافي للتبادل التجاري:

أوضح ريكاردو أن اختلاف النفقات النسبية لإنتاج السلع يصبح هو الشرط الضروري والكافي لقيام التخصص والتجارة الدولية. الضروري بمعنى أن تساوي النفقات النسبية يمنع من قيام التجارة الدولية ولو تميز أحد البلدين على الآخر تميزاً مطلقاً في إنتاج إحدى السلعتين أو كلاهما. وشرطاً كافياً لقيام التخصص والتجارة الدولية ولو لم يتميز أحد البلدين على الآخر تميزا مطلقاً في إنتاج أي من السلعتين.

ولتوضيح مبدأ النفقات النفقات النسبية يمكن الاستعانة بالمثال الحسابي نفسه الذي أورده ريكاردو.

وفي هذا المثال نفترض وجود دولتين، هماإنجلترا والبرتغال كما نفترض وجود سلعتين هما المنسوجات والنبيذ ونفترض أيضاً أنه يلزم في إنجلترا لإنتاج وحدة واحدة من المنسوجات ١٠٠ ساعة عمل ولإنتاج وحدة واحدة من النبيذ ١٢٠ ساعة عمل، أما في البرتغال فإنه يلزم لإنتاج وحدة واحدة من المنسوجات ٩٠ ساعة عمل ولإنتاج وحدة واحدة من النبيذ ٨٠ ساعة عمل.

وتبسيطاً للشرح يمكن رصد البيانات السابقة في صورة جدول كالآتي:-

الدولة	وحدة من المنسوجات	وحدة من النبيذ
إنجلترا	١٠٠ ساعة عمل	١٢٠ ساعة عمل
البرتغال	٩٠ ساعة عمل	٨٠ ساعة عمل

جدول رقم (٧)

يتضح من البيانات السابقة أن البرتغال تتمتع بميزة مطلقة على إنجلترا. أي بالمقارنة بها، في إنتاج كل من سلعتي المنسوجات والنبيذ، حيث تستطيع البرتغال أن تنتج أي من السلعتين بنفقة مطلقة أقل من تلك التي يمكن لإنجترا أن تنتجها بها.

وباستخدام النفقات النسبية يمكن تفسير قيام التبادل الدولي بين كل من إنجلترا والبرتغال، وتحسب النفقات النسبية بإحدى طريقتان متكافئتان.

الطريقة الأولى:-

يمكن حساب النفقات النسبية فيما يتعلق بالسلعتين والدولتين محل البحث بأن نستخرج نفقة إنتاج إحدى السلعتين بالنسبة إلى نفقة إنتاج السلعة الأخرى في كل بلد على حدة ثم نقارن هذه النفقة النسبية ما بين البلدين ويتضح من المثال السابق، أن نفقة إنتاج النبيذ بالنسبة إلى نفقة إنتاج المنسوجات في البرتغال هي: $\frac{\text{٨٠ ساعة عمل}}{\text{٩٠ ساعة عمل}}$ أي ٨٨,، بمعنى أن نفقة إنتاج وحدة واحدة من النبيذ في البرتغال إنما تعادل نفقة إنتاج ٨٨, من وحدة من المنسوجات، وبالنسبة لدولة إنجلترا فإن نفقة إنتاج النبيذ بالنسبة إلى نفقة إنتاج المنسوجات : $\frac{\text{١٢٠ ساعة عمل}}{\text{١٠٠ ساعة عمل}}$ أي ١,٢، بمعنى أن نفقة إنتاج وحدة واحدة من النبيذ في إنجلترا إنما تعادل نفقة إنتاج ١,٢ من وحدة واحدة من المنسوجات.

وحيث إن النفقة النسبية لإنتاج النبيذ في البرتغال هي أقل من النفقة النسبية لإنتاجه في إنجلترا، فمن مصلحة البرتغال أن تتخصص في إنتاج النبيذ وتصدير الفائض عن حجتها إلى إنجلترا وكذلك من مصلحة إنجلترا أن تتخصص في إنتاج المنسوجات وتصدير الفائض عن حاجتها إلى البرتغال.

الطريقة الثانية: -

لحساب النفقات النسبية فيما يتعلق بالسلعتين والدولتين محل البحث، وهي أن نستخرج نفقة إنتاج إحدى السلعتين في أحد البلدين بالنسبة إلى نفقة إنتاجها في البلد

الآخر وذلك في كل سلعة على حدة ثم نقارن هذه النفقة النسبية ما بين السلعتين ويتضح من المثال السابق، أن نفقة إنتاج النبيذ في البرتغال بالنسبة إلى نفقة إنتاجه في إنجلترا هي : $\frac{\text{٨٠ ساعة عمل}}{\text{١٢٠ ساعة عمل}}$ ، أي ٦٦, بمعنى أن نفقة إنتاج وحدة واحدة من النبيذ في البرتغال إنما تعادل نفقة إنتاج ٦٦, من وحدة واحدة منه في إنجلترا.

وبالنسبة للسلعة الأخرى فإن نفقة إنتاج المنسوجات في البرتغال بالنسبة إلى نفقة إنتاجها في إنجلترا فهي : $\frac{\text{٩٠ ساعة عمل}}{\text{١٠٠ ساعة عمل}}$، أي ٩٠,، بمعنى أن نفقة إنتاج وحدة واحدة من المنسوجات في البرتغال إنما تعادل نفقة إنتاج ٩٠, من وحدة واحدة منها في إنجلترا.

وحيث إن النفقة النسبية للبرتغال في إنتاج النبيذ أقل من النفقة النسبية في إنتاج المنسوجات، فمن مصلحة البرتغال أن تتخصص في إنتاج النبيذ وتصدير الفائض عن حاجتها إلى إنجلترا وكذلك من مصلحة إنجلترا أن تتخصص في إنتاج المنسوجات وتصدير الفائض عن حاجتها إلى البرتغال[١].

وطبقاً لتخصص كل دولة تستطيع البرتغال تصدير النبيذ إلى إنجلترا مقابل المنسوجات، كما تستطيع إنجلترا تصدير المنسوجات إلى البرتغال مقابل النبيذ. وينتج عن هذا التبادل فائدة للدولتين فمثلاً لو تم التبادل على أساس وحدة منسوجات مقابل وحدة نبيذ فإن إنجلترا بتصديرها وحدة من المنسوجات (التي تكلفها ١٠٠ ساعة عمل) ستحصل على وحدة من النبيذ (التي تكلفها ١٢٠ ساعة عمل وبذلك ستوفر إنجلترا ٢٠ ساعة عمل)[٢].

كذلك الوضع بالنسبة للبرتغال بتصديرها وحدة من النبيذ (التي تكلفها ٨٠ ساعة عمل) مقابل وحدة من المنسوجات (التي تكلفها ٩٠ ساعة عمل) ستوفر ١٠

(١) راجع د. أحمد جامع، العلاقات الاقتصادية الدولية مرجع سابق ص ١٨ – ٢٦.

(٢) نلاحظ أن هذا المثال طبقاً للشروط التي وضعها ريكاردو للتبادل بين الدولتين والسابق ذكرها في هذا الفصل ومنها عدم وجود مصاريف نقل أو أي مصاريف أخرى بين الدولتين.

ساعات عمل أي إن هذا التبادل يعود بالفائدة على كل من الدولتين.

لا فائدة من التبادل التجاري إذا تساوت النفقات النسبية: –

ويتضح ذلك أنه في حالة تعادل النفقات النسبية لإنتاج السلعتين في إنجلترا والبرتغال لن يقوم التبادل التجاري، فلو غيرنا فروض المثال السابق. وأصبح كالآتي:–

الدولة	وحدة من المنسوجات	وحدة من النبيذ
إنجلترا	١٠٠ ساعة عمل	٢٠٠ ساعة عمل
البرتغال	٥٠ ساعة عمل	١٠٠ ساعة عمل

جدول رقم (٨)

نلاحظ في هذا المثال أن النفقة النسبية لإنتاج كل من المنسوجات والنبيذ في إنجلترا هي ضعف نفقة الإنتاج في البرتغال ($\frac{١٠٠}{٥٠}$ = ٢ و $\frac{٢٠٠}{١٠٠}$ = ٢).

وبالتالي لا فائدة لإنجلترا في تخصصها في إنتاج إحدى السلعتين. وكذلك الوضع في البرتغال حيث إن نفقة إنتاج كل من المنسوجات والنبيذ نصف نفقة إنتاجية في إنجلترا ($\frac{٥٠}{١٠٠}$ = ٥، و $\frac{١٠٠}{٢٠٠}$ = ٥،).

وبالتالي لا ترى البرتغال فائدة في تخصصها في إنتاج إحدى السلعتين.

تطبيقاً لذلك نفترض أن إنجلترا صدرت إلى البرتغال وحدة من المنسوجات تتكلف ١٠٠ ساعة عمل، فإن أقصى ما يمكن أن تصدره البرتغال إلى إنجلترا مقابل وحدة منسوجات هو ما يمكن إنتاجه من النبيذ في البرتغال بتخصيص ٥٠ ساعة عمل أي نصف وحدة من النبيذ، ولكن إذا نظرنا إلى تكلفة الإنتاج في إنجلترا نجد أنه بتخصيص ١٠٠ ساعة عمل يمكنه إنتاج نصف وحده من النبيذ محلياً وهي نفس الكمية الممكن الحصول عليها من التبادل الدولي.

ولذلك وفقاً لهذا الفرض فإن لا فائدة لأي من الدولتين من التخصص وقيام التبادل التجاري بينهما وبهذا يكون اختلاف النفقات النسبية هو الشرط الضروري والكافي لقيام التبادل الدولي بين البلدين.

منطقة التبادل المفيد لكل من الدولتين:

لا شك أن هناك قيود تحكم معدل التبادل الدولي الذي يعود بالفائدة على كل من الدولتين، إلا أن ريكاردو أغفل تلك القيود التي يتوقف عليها تحديد تلك الكمية من المنسوجات التي ستتبادل في مقابل وحدة واحدة من النبيذ عندما تقوم التجارة بين إنجلترا والبرتغال، ولكنه افترض أنه توجد منطقة سيكون من المفيد في داخلها لكل من البلدين أن تتبادلا السلعتين فيما بينهما بعد أن تتخصص إنجلترا في المنسوجات والبرتغال في النبيذ.

فإذا لاحظنا البيانات الواردة في الجدول الأول يتضح لنا أن البرتغال عندما تنتج الوحدة من النبيذ فإنها تتكلف ٨٠ ساعة عمل ولإنتاج وحدة من المنسوجات سوف تتكلف ٩٠ ساعة عمل وفي حالة عدم وجود تجارة خارجية ستكون تكلفة وحدة المنسوجات في البرتغال أكبر من تكلفة وحدة النبيذ، وتتبادل وحدة النبيذ مقابل ٨٨, من الوحدة من المنسوجات، وفي هذه الحالة يكون من مصلحة البرتغال أن تحصل من إنجلترا مقابل وحدة من النبيذ على أية كمية من المنسوجات تزيد عن ٨٨, من الوحدة منها.

وبالنسبة لدولة إنجلترا يلاحظ أنها عندما تنتج وحدة من المنسوجات فإنها تتكلف ١٠٠ ساعة عمل ولإنتاج وحدة من النبيذ سوف تتكلف ١٢٠ ساعة عمل، وفي حالة عدم وجود تجارة خارجية ستكون تكلفة وحدة النبيذ في إنجلترا أكبر من تكلفة وحدة المنسوجات وتتبادل وحدة النبيذ مقابل ١,٢ من الوحدة من المنسوجات وفي هذه الحالة يكون من مصلحة إنجلترا أن تعطي البرتغال مقابل وحدة من النبيذ أية كمية من المنسوجات أقل من ١,٢ وحدة منها.

ويتضح من ذلك أن هناك حدود للتبادل الدولي بين الدولتين وهي ما تعرف بمنطقة التبادل المفيد نظراً لاستفادة كل من الدولتين من التبادل التجاري متى تم التبادل على أساس أي معدل يقع في هذه المنطقة، ومنطقة التبادل التجاري المفيد بين البلدين وفقاً للمثال السابق تلك الواقعة ما بين ٨٨, من الوحدة من المنسوجات و١,٢ وحدة منها في مقابل الوحدة الواحدة من النبيذ، أي ما بين معدلي التبادل داخل كل بلد قبل قيام التجارة بينهما. ومتى كان معدل التبادل الدولي هو معدل التبادل الداخلي في البرتغال قبل قيام التجارة الخارجية، أي ٨٨, من الوحدة من المنسوجات مقابل الوحدة من النبيذ، عادت الفائدة بأكملها على إنجلترا ومتى كان معدل التبادل الدولي هو معدل التبادل الداخلي في إنجلترا قبل قيام التجارة الخارجية، أي ١,٢ من الوحدة من المنسوجات مقابل الوحدة من النبيذ عادت الفائدة بأكملها على البرتغال. ومتى كان معدل التبادل الدولي واقعاً في منتصف تلك الحدود مثل معدل (١) منسوجات إلى (١) نبيذ عادت الفائدة على كل من الدولتين وكلما اقترب معدل التبادل الدولي من معدل التبادل الداخلي في البرتغال عادت الفائدة على إنجلترا، وكلما اقترب معدل التبادل الدولي من معدل التبادل الداخلي في إنجلترا عادت الفائدة على البرتغال.

وجاء بعد ذلك جون استيوت ميل ليوضح ما أغفله ريكاردو، وهو حدود التبادل بين الدولتين بحيث يمكن معرفة الحد الأقصى والحد الأدنى لشروط تبادل السلعتين، ومعرفة تلك القوة التي تحكم معدل التبادل الدولي، والتي سوف نتناولها في دراسة أخرى أكثر اتساعاً.

* * *

الفصل الثاني

ميزان المدفوعات

تعريف ميزان المدفوعات

يمكن تعريف ميزان المدفوعات بأنه سجل لكافة المعاملات الاقتصادية التي تمت ما بين المقيمين في الدولة والمقيمين في الدول الأخرى وذلك خلال مدة معينة هي في الغالب مدة سنة.

وعادة ما يشتمل ميزان المدفوعات على عدد من السجلات أي، عدد من موازين المدفوعات يظهر بعضها المركز المالي للدولة مع كل دولة من الدول الأخرى على حدة ويظهر البعض الآخر مركز الدولة مع بعض التكتلات الاقتصادية مثل السوق الأوروبية المشتركة ومنطقة الكوميكون (السوق المشتركة للدول الاشتراكية) والسوق العربية المشتركة وكذلك مركز الدولة مع التكتلات النقدية مثل منطقة الدولار، ومنطقة الاسترليني.

ويقصد بالمقيمين في تعريف ميزان المدفوعات، الأفراد والمشروعات والهيئات العامة الذين يرتبطون بالدولة برابطة تبعية اقتصادية ولو لم تكن تربطهم بها رابطة تبعية سياسية، أي كافة الوحدات الاقتصادية التي تمارس نشاطها الاقتصادي المعتاد في الدولة. ولا يشترط لكي يكون الشخص مقيماً بالنسبة لبلد معيّن أن يقطن هذا البلد بصفة دائمة، فالفرد الذي يسافر للخارج للتعليم أو السياحة يعتبر مقيماً في الدولة التي ينتمي إليها وغير مقيم في الدولة الموجود بها. المقيمون في الدول الأخرى أو الخارج فيقصد بهم كافة الوحدات الاقتصادية التي تمارس نشاطها المعتاد في الدول الأخرى. وقد يطلق على المقيمين في الخارج تعبير (غير المقيمين).

ويختص ميزان المدفوعات بقيد كافة المبادلات الاقتصادية التي تتم بين دولة ما والدول الأخرى، وما يترتب عليها من نشأة حقوق والتزامات فيما بينهم وذلك خلال فترة ممتد من الزمن، أجرى العرف على أن تكون سنة. وتعتبر فترة السنة كافية

لتشمل جميع التغيرات الاقتصادية المتوقعة في الأجل القصير مثل تغيرات المناخ أو المواسم الزراعية(١).

وحيث أن ميزان المدفوعات يعتبر سجلاً كاملاً، فيكون مرشداً عاماً لتحديد موقف الدولة بالنسبة إلى الدول الأخرى من حيث حقوقها والتزاماتها المالية. وبذلك يمكننا تحديد ما يطرأ على موقف الدولة المالي من حيث مديونتها ودائنيتها وكذلك يمكن الاسترشاد به في رسم السياسات النقدية والمالية للدولة واتخاذ القرارات الخاصة بها.

أقسام ميزان المدفوعات :

يقسم ميزان المدفوعات رأسياً إلى جانب دائن وجانب مدين وجانب آخر لقيد الفرق بين قيمتي هذين العمودين أي جانب صافي الدائن والمدين.

ويقيد في جانب الدائن كافة المبادلات الاقتصادية التي تتم بين دولة ما والدولة الأخرى والتي من شأنها زيادة دائنة الدولة للدول الأخرى مثل تصدير سلعة بمقابل، ويقيد في جانب المدين كافة المبادلات الاقتصادية التي تتم بين دولة ما والدول الأخرى والتي من شأنها زيادة مديونية الدولة للدول الأخرى مثل استيراد سلعة بمقابل.

كما ينقسم الميزان أفقياً إلى قسمين، القسم الأول هو حساب العمليات الجارية أو الحساب الجاري، والقسم الثاني هو حساب العمليات الرأسمالية أو حساب رأس المال، وحساب العمليات الجارية ينقسم إلى حساب تجاري وحساب تحويلات، والحساب التجاري بدوره ينقسم إلى حسابين فرعين هما حساب التجارة المنظورة وحساب التجارة غير المنظورة، أما القسم الثاني من الميزان وهو حساب العمليات الرأسمالية فإنه ينقسم إلى حساب رأس المال طويل الأجل وحساب رأس المال قصير الأجل. وكل من هذين الحسابين الأخيرين ينقسم إلى عدة بنود.

ومما هو جدير بالذكر أن تصنيف وتقسيم ميزان المدفوعات يختلف من دولة إلى أخرى إلا أن المنظمات الدولية وخاصة صندوق النقد الدولي ساهم في توحيد

---

(١) Charls P. Kindleoberger, International: Economcs. p. 17.

أسلوب التصنيف، ووفقاً للتقسيم الذي وضعه صندوق النقد الدولي يمكن أن نعرض صورة مختصرة لميزان المدفوعات[1].

نوع الحساب	دائن	مدين	الصافي (دائن – مدين)
أولاً – حساب العمليات الجارية.			
١ – الحساب التجاري.			
أ – حساب التجارة المنظورة السلع.			
ب – حساب التجارة غير المنظورة.			
– النقل.			
– التامين.			
– السياحة.			
– دخول استثمارات.			
– خدمات حكومية.			
– خدمات متنوعة.			
٢ – حساب التحويلات.			
– هبات وتعويضات.			
ثانياً: حساب العمليات الرأس مالية.			
١ – حساب رأس المال طويل الأجل.			
– استثمار مباشر.			
– أوراق مالية.			
– قروض طويلة الأجل.			
٢ – حساب رأس المال قصير الأجل.			
– عملات وذهب.			
– حسابات مصرفية.			
– أذونات الخزانة.			
– القروض قصيرة الأجل.			
– أوراق وحقوق تجارية.			
– السهو والخطأ.			

جدول رقم (٩)

(١) IMF, Balance, of payment Manual third Edution, washington, D. C., us A July, 1961.

وقبل أن نتعرض بالبحث لمختلف بنود هذه الحسابات الواحد بعد الآخر، فإننا نود أن نوضح كيفية قيد بند معيّن في جانب الدائن أو في جانب المدين.

١ - يذهب صندوق النقد الدولي إلى تقدير قيمة كلا من الواردات والصادرات على أساس «فوب» أي على أساس ثمنها في ميناء التصدير قبل أن تضاف إليها نفقات النقل والتأمين.

٢ - ينظر إلى كل بند على حدا، وهل يشبه هذا البند تصدير سلعة من الدولة من حيث تسببه في حصول هذه الدولة على نقد أجنبي من الخارج أم أنه يشبه استيراد الدولة لسلعة من حيث تسببه في أن تدفع هذه الدولة نقداً وطنياً إلى الخارج. وفي الحالة الأولى يقيد البند في جانب الدائن. في حين أنه يقيد في الحالة الثانية في جانب المدين.

٣ - يتبع في ميزان المدفوعات مبدأ القيد المزدوج، فإن كل قيد لعملية ما بين المقيمين وغير المقيمين في جانب الدائن يقابله قيد مساوئ له تماماً في قيمته في جانب المدين من الميزان، فإذا صدرت الكويت البترول إلى إنجلترا فإن صادات البترول تقيد في الجانب الدائن ومقابل الدفع يقيد في الجانب المدين، وكذلك إذا استوردت الكويت الآلات أو القمح تقيد الآلات المستوردة أو القمح المستورد في الجانب المدين، وتقيد وسيلة الدفع في الجانب الدائن.

وطبقاً لمبدأ القيد المزدوج في ميزان المدفوعات فإن أي بند في جانب الدائن لابد أن يقابله قيد مساوئ له تماماً في قيمته في جانب المدين من شأنه إظهار كيفية تسوية هذا البند أو تحويله. وغالباً ما يتم القيد المقابل للقيد الأصلي في حساب رأس المال قصير الأجل[١].

(١) I.M.F: Balance of payment Yearbooks Washingtan, D. C. 25, U.S.A.

أولاً - حساب العمليات الجارية:

وهو يمثل القسم الأول من ميزان المدفوعات، ويعبّر عن الجوهر الحقيقي للعلاقات الاقتصادية الدولية، ينقسم حساب العمليات الجارية إلى الحساب التجاري - وحساب التحويلات.

(١) الحساب التجاري:-

وهو يبين الحقوق والديون الناشئة عن التبادل التجاري في السلع والخدمات خلال فترة الحساب وهي عادة سنة، والفرق بين الحساب التجاري وحساب التحويلات، إنه يوجد مقابل للعمليات التي يشتمل عليها الحساب التجاري في حين لا يوجد مقابل للعمليات التي يشتمل عليها حساب التحويلات.

وينقسم الحساب التجاري بدوره إلى حساب التجارة المنظورة وحساب التجارة غير المنظورة.

أ) حساب التجارة المنظورة:-

ويقيد في هذا الحساب كافة السلع المادية المحسوسة أو المنظورة والتي تمر عادة تحت نظر السلطات الجمركية عند انتقالها من دولة إلى أخرى. ويشمل حساب التجارة المنظورة على بند واحد وهو السلع.

١) السلع: -

يقيد في بند السلع، قيمة كافة البضائع المادية المحسوسة أو المنظورة التي يصدرها المقيمين إلى غير المقيمين في الخارج وتلك التي يستوردها المقيمين من الخارج. ويعتبر بند السلع أهم وأكبر بند في ميزان المدفوعات بأكمله. ويستبعد من القيد في بند السلع البضائع العابرة (الترانزيت) فالعبرة في القيد في ميزان المدفوعات هو بانتقال ملكية السلعة وليس باجتيازها للحدود الجمركية للدولة.

ووفقاً لمبدأ القيد المزدوج المتبع في ميزان المدفوعات يتم قيد الصادرات في جانب الدائن من الميزان، ويقابله قيد مساولة في جانب المدين في حساب رأس المال قصير الأجل. ويتم قيد الواردات في جانب المدين من الميزان، ويقابله قيد مساولة في جانب الدائن في حساب رأس المال قصير الأجل.

ويمكن توضيح ذلك بالمثال التالي: - نفترض أن دولة ما قد قامت باستيراد أو تصدير قطن قيمته ١٠٠ مليون دينار، فإنه في حالة التصدير تقيد قيمة القطن في جانب الدائن بند السلع ويقابله قيد مساولة في القيمة في جانب المدين تحت حساب رأسمال قصير الأجل وفي حالة الاستيراد تقيد قيمة القطن في جانب المدين بند السلع ويقابله قيد مساولة في القيمة في جانب الدائن تحت حساب رأسمال قصير الأجل. وإذا قام المصدر بشراء أجهزة كهربائية بدلاً من الحصول على المقابل النقدي لتصدير القطن، ففي هذه الحالة يكون القيد المقابل في جانب المدين تحت حساب رأس المال طويل الأجل بدلاً من رأس المال قصير الأجل.

ب) حساب التجارة غير المنظورة:-

ويقيد في هذا الحساب كافة الخدمات المتبادلة بين الدولة والخارج، وتقيد الخدمات التي يؤديها مقيمون لغير مقيمين في جانب الدائن، ويقابلها قيد في حساب رأس المال قصير الأجل، وتقيد الخدمات التي يؤديها غير المقيمين لمقيمين في جانب المدين، ويقابلها قيد في جانب الدائن في حساب رأس المال قصير الأجل ويشتمل حساب التجارة غير المنظورة على البنود الآتية:-

١) النقل :

يقيد في بند النقل، قيمة كافة خدمات النقل البحري والبري والجوي والنهري التي يقدمها مقيمون لغير مقيمين، وتقيد في جانب الدائن، ويقابلها قيد في جانب المدين في حساب رأس المال قصير الأجل، وأيضاً قيمة الخدمات التي يقدمها غير المقيمين لمقيمين، وهذه تقيد في جانب المدين ويقابلها قيد في جانب الدائن في حساب رأس المال قصير الأجل.

٢) التامين : -

ويقيد في هذا البند قيمة كافة عمليات التامين على اختلاف أنواعها ولمعرفة كيفية القيد في الميزان نفرق بين أقساط التأمين التي يدفعها المؤمن له للمؤمن وقيمة مبالغ التأمين التي يدفعها المؤمن له عندما يقع الشيء المؤمن ضده. فيتم قيد قيمة أقساط التأمين التي يدفعها غير المقيمين للمقيمين في جانب الدائن ويقابلها قيد في جانب المدين في حساب رأس المال قصير الأجل، وتقيد قيمة أقساط التأمين التي يدفعها المقيمين لغير المقيمين في جانب المدين ويقابلها قيد في جانب الدائن في الحساب المذكور.

بينما تقيد قيمة مبالغ التأمين التي يدفعها غير المقيمين للمقيمين في جانب الدائن في هذا البند ويقابلها قيد في جانب المدين في حساب رأس المال قصير الأجل، في حين تقيد قيمة مبالغ التأمين التي يدفعها المقيمون لغير المقيمين في جانب المدين ويقابلها قيد في جانب الدائن في الحساب المذكور.

٣) السياحة : -

ويقيد في هذا البند قيمة كافة خدمات السياحة التي يحصل عليها السائحون في غير دولتهم، وتقيد المبالغ التي ينفقها المقيمون باعتبارهم سائحين في الدول الأخرى في جانب المدين ويقابلها قيد في جانب الدائن في حساب رأس المال قصير الأجل، كما تقيد المبالغ التي ينفقها غير المقيمين باعتبارهم سائحين في الدولة في جانب الدائن ويقابلها قيد في جانب المدين في حساب رأس المال قصير الأجل.

٤) دخول الاستثمارات:

ويقيد في هذا البند قيمة دخول رؤوس الأموال المستثمرة في الخارج والمتمثلة في الأرباح والفوائد في جانب الدائن ويقابلها قيد في جانب المدين في حساب رأس المال قصير الأجل. وتقيد دخول رؤوس الأموال المملوكة لغير المقيمين والمستثمرة

في الدولة في جانب المدين ويقابلها قيد في جانب الدائن في حساب رأس المال قصير الأجل.

٥) خدمات حكومية: -

ويقيد هذا البند قيمة الخدمات المتبادلة بين الدول، ويقيد قيمة ما تؤديه الدولة من خدمات إلى حكومات الدول الأخرى في جانب الدائن ويقابله قيد مساوي في جانب المدين تحت حساب رأس المال قصير الأجل، بينما يقيد قيمة ما تؤديه حكومات الدول الأخرى إلى حكومة الدولة في جانب المدين ويقابله قيد مساوي في جانب الدائن تحت حساب رأس المال قصير الأجل.

والخدمات الحكومية تتمثل في نفقات البعثات الدبلوماسية الأجنبية وكذلك المنظمات الدولية والنفقات العسكرية، وقيمة رسوم الخدمات القنصلية.

٦) خدمات متنوعة : -

ويقيد في هذا البند مجموعة من الخدمات المختلفة مثل مدفوعات البريد والتليفون والحقوق الأدبية، وحقوق الملكية الكيماوية والصناعية، وإيجار الأفلام السينمائية.

٢) حساب التحويلات: -

يتضمن حساب التحويلات كافة القيود المقابلة للعمليات التي تمت بدون مقابل بين الدولة والخارج أي العمليات غير التبادلية أو من جانب واحد، ويشتمل هذا الحساب على بند واحد هو هبات وتعويضات.

هبات وتعويضات : -

تعتبر الهبات والتعويضات عمليات بدون مقابل، فإذا صدرت الدولة سلعة على

سبيل الهبة إلى دولة أخرى فإن هذه العملية غير التبادلية تقيد أصلاً في بند السلع في جانب الدائن وذلك باعتبارها تصديراً. أما القيد المقابل فيكون في بند هبات وتعويضات ولكن في جانب المدين. أما إذا حصلت الدولة على سلعة على سبيل الهبة من دولة أخرى فإن هذه العملية تقيد في بند السلع في جانب المدين وذلك باعتبارها استيراداً، أما القيد المقابل فيكون في بند هبات وتعويضات ولكن في جانب المدين، وفقاً لقاعدة القيد المزدوج.

ثانياً - حساب العمليات الرأسمالية: -

يمثل القسم الثاني من ميزان المدفوعات، ويختص هذا القسم من الميزان بقيد كافة التغيرات التي تطرأ خلال فترة الميزان على أصول الدولة وحقوقها قبل الدول الاخرى وكذلك على خصوم الدولة أو التزامها في مواجهة هذه الدول وتنقسم حساب العمليات الراسمالية إلى حساب راس المال طويل الأجل وحساب رأس المال قصير الأجل.

١) حساب رأس المال طويل الأجل:-

ويقصد برأس المال طويل الأجل، قيمة الأصول التي يملكها المقيمون في مواجهة الخارج وكذلك قيمة الخصوم التي يلتزمون بها في مواجهتهم، وذلك بالنسبة إلى الأصول والخصوم التي يزيد أجلها عن عام، ويقيد تصدير المقيمين لراس المال طويل الأجل إلى الخارج في جانب المدين، أما استيراد المقيمين لراسمال طويل الأجل من الخارج فيقيد في جانب الدائن.

ويمكن تفسير طريقة القيد في هذا الحساب، هو أن تصدير رأسمال إلى الخارج إنما يتسبب في أن تدفع الدولة نقداً وطنياً إلى الخارج، ومن هذه الناحية فإنه يتشابه مع استيرادها لسلعة من الخارج، ولهذا فإنه يقيد في جانب المدين في الحساب محل البحث. أما استيراد الدولة لرأسمال من الخارج فإنه يتسبب في أن يدفع الخارج إلى

الدولة نقداً أجنبياً، وهو بهذا يتشابه مع تصديرها لسلعة إلى الخارج ولهذا فإنه يقيد في جانب الدائن في الحساب.

ويتضمن حساب رأس المال طويل الأجل على البنود الآتية:-

أ - الاستثمارات المباشرة:

الاستثمارات المباشرة هي عبارة عن رؤوس الأموال التي يستغلها مقيم في دولة ما استغلال مباشراً في دولة أخرى، ويشمل الاستثمار المباشر الفروع التي تنشئها المشروعات في الدول الأخرى، والمشروعات التابعة لمشروعات أجنبية أي تلك المشروعات التي يكون مركزها القانوني في دولة أخرى، كذلك العقارات التجارية المملوكة لمقيمين في الخارج.

ويقيد قيمة ما يحققه المقيمون من استثمار مباشر في الدول الاخرى في جانب المدين وذلك باعتباره تصديراً لرأسمال طويل الأجل ويقابلها قيد في جانب الدائن في حساب رأس المال قصير الأجل، بينما قيمة ما يحققه غير المقيمين من استثمار مباشر في الدولة فإنها تقيد في جانب الدائن وذلك باعتباره استيراد لرأس مال، ويقابلها قيد في جانب المدين في الحساب المذكور غالباً.

ب - أوراق مالية:-

وتشمل الأوراق المالية كافة الأسهم والسندات التي يطلق عليها (استثمارات الحافظة) نظراً لما تدره من دخل دون أن يحمل ذلك سيطرة على المشروع المصدر لها وإلا تحول إلى نوع من الاستثمار المباشرة وقد تكون السندات خاصة أو عامة بحسب ما إذا كانت الجهة المصدرة لها مشروعاً خاصاً أو الحكومة أو إحدى الهيئات العامة.

وتقيد قيمة ما يشتريه المقيمون من أسهم وسندات أجنبية في جانب المدين باعتباره تصديراً لرأسمال، وتقيد قيمة ما يشتريه غير المقيمين من أسهم وسندات

وطنية في جانب الدائن باعتبارها استيراد لرأسمال، ويقابل كل منها قيد في حساب رأس المال قصير الأجل.

جـ - قروض طويلة الأجل: -

وهي عبارة عن السلفيات التي منحها المقيمون لغير المقيمين أو تلك التي حصل عليه المقيمون من الخارج، وذلك لمدة أكثر من عام. وقد يكون المقرض فرداً أو مشروعاً أو حكومة أو هيئة عامة، وكذلك الحال، بالنسبة إلى المقترض. وتقيد قيمة ما يمنحه المقيمون لغير المقيمين من قروض طويلة الأجل في جانب المدين باعتبارها تصديراً لرأسمال أما قيمة ما يمنحه غير المقيمين للمقيمين من هذه القروض فإنها تقيد في جانب الدائن باعتبارها استيراداً لرأسمال، ويقابل كل منها قيد في حساب رأس المال قصيرا الأجل.

٢) حساب رأس المال قصير الأجل:-

ويقصد برأس المال قصير الأجل، قيمة الأصول التي يملكها المقيمون في مواجهة الخارج وكذلك قيمة الخصوم التي يلتزمون بها في مواجهته وذلك بالنسبة إلى الأصول والخصوم التي لا يزيد أجلها عن عام.

وحساب رأس المال قصير الأجل يكون في شكل نقود أو أصول أخرى قريبة من النقود، ويقوم هذا الحساب بدور تسوية المبادلات أو العمليات المتعلقة بمختلف بنود ميزان المدفوعات.

ويقيد في جانب المدين كل تغير بالزيادة في الأصول أو الحقوق وكذلك كل تغير بالنقصان في الخصوم أو الالتزامات، ويقيد في جانب الدائن كل تغير بالزيادة في الخصوم أو الالتزامات وكذلك كل تغير بالنقصان في الأصول أو الحقوق. ويمكن تفسير هذا بأن القيود التي تجري في جانب الدائن في ميزان المدفوعات إنما يترتب عليها عرض أو دفع عملة أجنبية أو عملة وطنية من جانب غير المقيمين،

ويؤدي هذا العرض أو الدفع إلى زيادة أصول المقيمين، ولما كان مقتضى مبدأ القيد المزدوج أن يكون لكل قيد في جانب ما في ميزان المدفوعات قيد مقابل له بقيمته في الجانب الآخر من الميزان فإن مؤدى هذا أن يتم قيد الزيادة في الأصول أو النقص في الخصوم، وهو القيد المقابل في هذه الحالة في جانب المدين في حساب رأس المال قصير الأجل[1].

ويتضمن حساب رأس المال قصير الأجل على البنود الآتية:

أ – عملات ذهب: –

ويشمل هذا البند كل ما يملكه الافراد من نقد أجنبي وما تملكه الحكومة والبنوك الوطنية من ذهب لتسوية المعاملات مع الخارج حيث إن الذهب يعتبر عملة دولية تقبلها كل دولة في تسوية معاملاتها الاقتصادية.

ويقيد زيادة رصيد المقيمين من النقد الأجنبي أو من الذهب في جانب المدين، حيث إن هذا القيد يكون مقابلاً لقيد آخر في جانب الدائن في ميزان المدفوعات كتصدير سلعة ما. وتقيد زيادة رصيد المقيمين من النقد الوطني أو من الذهب في جانب الدائن باعتباره زيادة في الخصوم، ويكون هذا القيد مقابلاً لقيد آخر في جانب المدين في ميزان المدفوعات كدفع أقساط تأمين.

ب – حسابات مصرفية: –

ويشمل هذا البند قيمة الودائع التي يمتلكها المقيمون في بنوك أجنبية التي لا تزيد عن عام، وكذلك قيمة الودائع التي يمتلكها غير المقيمين في البنوك الوطنية، وتقيد الزيادة في قيمة الودائع التي يمتلكها المقيمين في البنوك الأجنبية في جانب المدين وذلك كمقابل لقيد في جانب الدائن في ميزان المدفوعات مثل قيام الطائرات الوطنية

---

(١) د. أحمد جامع، العلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع سابق، ص ٢١٤ – ٢٢٠.

بنقل ركاب غير مقيمين، كذلك تقيد الزيادة في قيمة الودائع التي يمتلكها غير المقيمين في البنوك الوطنية في جانب الدائن وذلك كمقابل لقيد في جانب المدين في ميزان المدفوعات مثل قيام المقيمين بسياحة أو بالدراسة في الخارج.

جـ - أذونات الخزانة: -

وهي عبارة عن سندات حكومية تتميز بأجلها القصير وبسيولتها أي قابليتها للتحويل بسهولة إلى نقد عن طريق بيعها في الأسواق أو خصمها لدى البنك بسعر ثابت نسبياً.

تقيد قيمة الزيادة فيما يملكه المقيمين من أذونات الخزانة الأجنبية في جانب المدين، وتقيد قيمة النقص فيما يملكه غير المقيمين من أذونات الخزانة الوطنية في جانب المدين أيضاً، أما قيمة الزيادة في أذونات الخزانة الوطنية التي يملكها غير المقيمين فتقيد في جانب الدائن، وتقيد قيمة النقص في أذونات الخزانة الأجنبية التي يملكها المقيمون في هذا الجانب أيضاً.

د - القروض قصيرة الأجل : -

وهي عبارة عن السلفيات التي منحها المقيمون لغير المقيمين أو تلك التي حصل عليها المقيمون من الخارج والتي لا يزيد أجلها عن عام واحد.

وتقيد قيمة ما يمنحه المقيمون لغير المقيمين من قروض قصيرة الأجل في جانب المدين باعتبارها زيادة في الأصول، أما قيمة ما يمنحه غير المقيمين للمقيمين من هذه القروض فإنها تقيد في جانب الدائن اعتبارها زيادة في الخصوم.

هـ - أوراق وحقوق تجارية:

يشمل هذا البند الحقوق والديون الناشئة عن عمليات تجارية لم تتصف بالنهاية، مثل المبالغ المستحقة كثمن لسلع سلمت ولم تدفع قيمتها بعد والمبالغ التي دفعت

كثمن لسلع لم تسلم بعد كما يشمل الأوراق التجارية من كمبيالات وسندات أذنية.

وتقيد الزيادة في قيمة الأوراق التجارية التي يسحبها مقيمون على غير مقيمين في جانب المدين باعتبارها زيادة في الاصول، أما النقص في قيمة هذه الأوراق والحقوق التجارية فإنها تقيد في جانب الدائن باعتبارها نقصاً في الأصول، وتقيد الزيادة في قيمة الأوراق التجارية التي يسحبها غير مقيمين على مقيمين في جانب الدائن باعتبارها زيادة في الخصوم أما النقص في قيمة هذه الأوراق والحقوق فتقيد في جانب المدين.

ونظراً لأن ميزان المدفوعات يخضع لمبدأ القيد المزدوج، بمعنى أن كل قيد بقيمة ما في أحد جانبي ميزان المدفوعات يقابله قيد بالقيمة نفسها في الجانب الآخر، فإنه ينتج عن ذلك منطقياً أن يتوازن ميزان المدفوعات توازناً محاسبياً.

ومتى وجد اختلاف بين جانب الدائن وجانب المدين معنى ذلك أن هناك سهواً وخطأ.

و - السهو والخطا:-

وهذا البند يمكن من خلاله تصحيح ميزان المدفوعات والقيمة التي تقيد في بند السهو والخطأ تعادل الفرق بين القيمة الكلية لجانب الدائن والقيمة الكلية لجانب المدين في ميزان المدفوعات.

ومما هو جدير بالذكر، أن كل ما يقيد في أحد جانبي ميزان المدفوعات لدولة ما لا بد وأن يقيد بذاته في الميزان الخاص بدولة أخرى ولكن في الجانب الآخر من ميزانها.

وذلك نظراً لأن المبادلات الاقتصادية تتم ما بين الدول:

وعلى سبيل المثال فإن ما تصدره الدولة (أ) إلى الدولة (ب) يقيد في جانب الدائن من ميزان مدفوعات الدولة (أ) وفي نفس الوقت يعبر عما تستورده الدولة

(ب) من الدولة (أ) ويقيد بالتالي في جانب المدين من ميزان مدفوعاتها. كذلك فإن ما تدفعه الدولة (ب) إلى الدولة (أ) من نقدها الوطني يقيد في جانب الدائن من ميزان مدفوعات الدولة (ب) باعتباره زيادة الخصوم وإنما يعتبر نفسه هو ما تحصل عليه الدولة (أ) من نقد أجنبي من الدولة (ب) وبالتالي يقيد في جانب المدين في ميزان مدفوعاتها، باعتباره زيادة في الأصول(١).

وبعد هذا العرض لميزان المدفوعات تجدر الإشارة إلى أن بيانات ميزان أي بلد لها دلالاتها التي تعبّر عن الأحوال الاقتصادية للبلد، هذا وإن كانت تلك الدلالات تتوقف على المدى الزمني الذي تغطية دراسة بيانات الميزان. ولذلك يعتبر ميزان المدفوعات أحد المؤشرات التي توضح الأوضاع الاقتصادية السائدة كل دولة.

* * *

(١) د. أحمد جامع، العلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع سابق ص ١٩٦، ٢٢٢.

الفصل الثالث

تسوية المدفوعات الدولية

(الصرف الأجنبي)

إن حجر الزاوية في إتمام وتسوية المبادلات الاقتصادية بين كافة دول العالم، هي النقود حيث تعتبر النقود وسيلة للتداول وتبادل السلع بين الدول المختلفة، ونظراً لان مصدري كل دولة يرغبون في الحصول على ثمن السلعة التي يصدرونها في شكل نقودهم الوطنية، وكذلك المستورد في دولة أخرى يرغب في دفع ثمن هذه السلعة في شكل نقده الوطني، فإن الحاجة تدعو إلى القيام بما يعرف بعملية مبادلة بين الوحدات النقدية الأجنبية، وتعرف نسبة التبادل بين عملة دولة ما وعملة دولة أخرى بسعر الصرف.

سعر الصرف

يمكن تعريف سعر الصرف بأنه ثمن عملة دولة ما مقوم في شكل عملة دولة أخرى، أو نسبة مبادلة عملة دولة ما بعملة دولة أخرى فسعر صرف الدينار الكويتي بدلالة الدولار الأمريكي مثلاً هو عدد الدولارات التي تتبادل مع كل دينار كويتي.

فسعر الصرف لا يعدو أن يكون ثمن، ولكنه ثمن ذو طبيعة خاصة وبالتالي يتحدد سعر الصرف كاي سعر آخر بمجموعتين من العوامل عوامل الطلب وعوامل العرض. فمن حيث الطلب على العملة فالعملة لا تطلب لذاتها وإنما لما تتمتع به داخل حدود بلدها من قوة شرائية فاي كويتي لايطلب الدولار لحد ذاته وإنما من أجل استيراد خدمات من أمريكا أو لوفاء أية التزامات أخرى مع العالم الخارجي

كما أن أي أجنبي لا يطلب الدينار الكويتي لذاته وإنما من أجل استيراد سلع وخدمات من الكويت أو الوفاء بالتزامات في الكويت.

ويقابل عملية الطلب على العملات الأجنبية أو الوطنية عملية عكسية وهي عرض العملات الأجنبية أو العملة الوطنية، فالمستوردون الأجانب يعرضون عملتهم ويطلبون الدينار الكويتي لدفع ثمن الواردات الكويتية، وكذلك المستوردون الكويتيون يعرضون الدينار الكويتي مقابل العملات الأجنبية لدفع ثمن الواردات من الخارج.

فإذا كان الدينار الكويتي يتبادل مع $\frac{1}{2}$ ٢ دولار، ففي هذه الحالة يقال إن سعر الصرف هو ١ دينار كويتي = $\frac{1}{2}$ ٢ دولار أمريكي.

ويمكن أن يقال أيضاً أن ١ دولار = ٤٠٠ فلساً كويتياً.

وبطبيعة الحال فإن النتيجة واحدة في الحالتين، وسعر الصرف عرضه للتقلب والارتفاع والانخفاض، ولكن درجة هذا التقلب تختلف باختلاف نظام الصرف المتبع.

سوق الصرف الأجنبي:

يمكن تعريف سوق الصرف الأجنبي بأنه ذلك السوق الذي تتلاقى فيه الطلب وعرض العملات المختلفة، وتتم مبادلة العملات المختلفة بعضها ببعض على أساس سعر الصرف السائد. ففي سوق الصرف الكويتي يتم التلاقي بين طلب المقيمين في الكويت للدولار وغيره من العملات الأجنبية، سداد لقيمة وارداتهم من الولايات المتحدة الأمريكية وغيرها من البلاد الأجنبية، وبين عرض غير المقيمين للدولار وغيره من العملات الأجنبية سداداً لقيمة وارداتهم من الكويت، أي سداد لقيمة صادرات الكويت إلى الولايات المتحدة الأمريكية وغيرها من البلاد الأجنبية.

ويتميز سوق الصرف عن أسواق السلع الحقيقية بالعلاقة التبادلية بين طلب وعرض العملات المختلفة. فالطلب على الصرف الأجنبي يثير في ذات الوقت عرض الصرف الوطني، فطلب المقيمين في الكويت للدولار الأمريكي يتضمن

عرضهم للدينار الكويتي. وبالمثل فإن عرض الأمريكيين للدولار يتضمن بالضرورة طلبهم للدينار الكويتي.

وتتم عمليات الصرف في سوق الصرف الأجنبي الذي يتكون من البنوك المتخصصة في التجارة الخارجية وأقسام النقد الأجنبي في البنوك التجارية العادية، يوجد إلى جانب هذا في بعض البلاد الصيارفة الأفراد المتخصصون في القيام بعمليات النقد الأجنبي.

نظم الصرف:

إن الصرف الأجنبي لا يخضع لتنظيم واحد في جميع دول العالم، فقد عرف العالم نظماً متعددة للصرف، وتختلف النظم الخاصة بسوق الصرف من وقت لآخر باختلاف الظروف الاقتصادية والاجتماعية السائدة، كما تختلف نظم الصرف فيما يتعلق بالعوامل المحددة بطلب وعرض الصرف الأجنبي من نظام صرف إلى نظام صرف آخر.

وتنقسم نظم الصرف عموماً إلى ثلاثة نظم أساسية:-

١) نظام ثبات سعر الصرف.
٢) نظام حرية سعر الصرف.
٣) نظام الرقابة على الصرف.

وسوف نتناول هذه النظم في مباحث ثلاثة.

* * *

المبحث الأول
نظام ثبات سعر الصرف

لقد ساد هذا النظام في ظل قاعدة الذهب في أواخر القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين. ويتميز تطبيق قاعدة الذهب بثبات أسعار الصرف ما بين الدول التي تطبقها، وتأخذ الدول بنظام الذهب إذا وجد تنظيم يربط بين وحدة النقد الوطني ووزن معين من الذهب بحيث يوجد سعر ثابت للذهب بالنقد الوطني[١].

ويعرف سعر الصرف في هذه الحالة بحد التعادل الذهبي إشارة إلى أن السعر الذي يتفق وقيمة كل من العملتين بالذهب.

ويقتضي قيام قاعدة الذهب الدولية توافر شروط ثلاثة:

أ - أن يحدد كل من البلاد أطراف القاعدة قيمة عملته بوزن معين من الذهب.

ب - للأفراد مطلق الحرية في استبدال العملة بالذهب طبقاً للمعدل الثابت المحدد بوزن وحدة العملة بالذهب.

جـ - حرية تصدير واستيراد الذهب.

ويمكننا توضيح كيف يتحقق ثبات سعر الصرف في ظل قاعدة الذهب، ولو افترضنا أن الدينار الكويتي = ٢ جرام ذهب، والدولار الأمريكي = ١ جرام وأن كل من الدولتين الكويت والولايات المتحدة تتبعان قاعدة الذهب. في هذه الحالة فإن قيمة الذهب الذي يحتوي عليه الدينار يعادل تماماً قيمة الذهب الذي يحتوي عليه دولاران، وبالتالي يكون سعر الصرف بين العملتين: ١ دينار = ٢ دولار.

---

(١) Croome Henir: Introduction to money, University Peoerbacks, London, 1972, p.p. 157 - 166. - day, A.C.L: Outline of monetary economic, at the clarendon press, Oxford, 1958. p. p. 438 - 441.

ويطلق على سعر الصرف في هذه الحالة حد التعادل الذهبي إشارة إلى أنه السعر الذي يتفق وقيمة كل من العملتين بالذهب.

ويلاحظ في ظل هذا النظام قابلية العملة الوطنية للصرف بالذهب والعكس، فضلاً عن حرية تصدير الذهب واستيراده بضمان ثبات سعر الصرف عند حد التعادل الذهبي، وذلك بغض النظر عن تغيرات طلب وعرض الصرف الأجنبي.

فإذا افترضنا أن حد التعادل الذهبي هو ١ دينار = ٢ دولار وإن تكلفة نقل جرام واحد ذهب من الكويت إلى الولايات المتحدة أو بالعكس هي سنت واحد. ومع هذه الافتراضات فإن زيادة الكمية المطلوبة من الدولار في سوق الصرف الكويتي عن الكمية المعروضة منه، يؤدي وفقاً للقواعد العامة إلى ارتفاع سعر صرف الدولار ويصل مثلاً إلى ١ دينار = ١,٥ دولار، إلا أنه في ظل نظام قاعدة الذهب لن يرتفع سعر الدولار، لأن الكويتي لن يقبل هذا السعر المرتفع للدولار، وسيعمد في هذه الحالة إلى تحويل الدنانير الكويتية التي معه إلى ذهب في الكويت ويقوم بشحنها إلى الولايات المتحدة الأمريكية ويستبدل بها دولارات هناك، وسيحصل في مقابل «٢» جرام من الذهب (دينار كويتي واحد) يشحنها على دولارين في الولايات المتحدة بالإضافة إلى نفقات النقل «٢» سنت، ويكون سعر الصرف في هذه الحالة «١» دينار= ١,٩٨ دولار.

وهذا المعدل يكون الحد الأدنى لسعر صرف الدينار الذي يقبله الكويتي، لأنه عند هذا السعر يتساوى لديه أن يدفع ديناراً واحداً في مقابل ١,٩٨ دولار أو أن يحول الدينار إلى ٢ جرام من الذهب في الكويت ويشحنها إلى الولايات المتحدة ويتكلف في ذلك ٢ سنت ويأخذ في مقابلها ٢ دولار مما يعني أن سعر صرف الدينار بالنسبة له هو أيضاً ١ دينار = ١,٩٨ دولار.

وبطبيعة الحال فإن الكويتي سيقبل أي سعر صرف للدينار أكبر من ١ دينار = ١,٩٨ دولار مثلاً = ١,٩٩ دولار، لأن مثل هذا السعر أفيد له من شحن الذهب إلى الولايات المتحدة وتحمل نفقات الشحن. ولكن الكويتي سيرفض أي سعر صرف

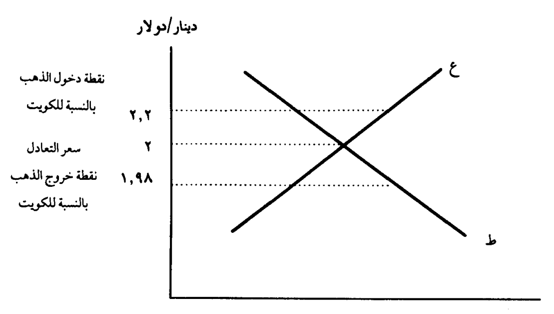
للدينار أقل من ١ دينار = ١,٩٨ دولار، لأنه سيكون من مصلحته في هذه الحالة تحويل الدنانير إلى ذهب في الكويت وشحنه إلى الولايات المتحدة وتحمل تكاليف هذا الشحن وتحويل الذهب فيه إلى دولارات وفقاً لسعر صرف ١ دينار = ١,٩٨ دولار، ويطلق على مثل هذا السعر حد خروج الذهب، أي الحد الذي إن وصل سعر الصرف في انخفاضه إليه فإن الذهب يخرج من الدولة.

وفي الحالة العكسية أي زيادة الكمية المطلوبة من الدينار عن الكمية المعروضة منه فإنه يؤدي وفقاً للقواعد العامة إلى ارتفاع سعر صرف الدينار الكويتي ويصل مثلاً إلى دينار = ٢,٥ دولار، إلا أنه في ظل نظام قاعدة الذهب لن يرتفع سعر صرف الدينار، لأنه الشخص الامريكي لن يقبل هذا السعر المرتفع للدينار، وسيعمد في هذه الحالة إلى تحويل الدولارات التي معه إلى ذهب في أمريكا ويقوم بشحنها إلى الكويت ويستبدل بها دنانير كويتية، وسيحصل في مقابل ٢ جرام من الذهب (٢ دولار) يشحنها على دينار واحد في الكويت بالإضافة إلى نفقات النقل ٢ سنت، ويكون سعر الصرف في هذه الحالة ١ دينار = ٢،٢ دولار.

وهذا المعدل يكون الحد الاقصى لسعر صرف الدينار الكويتي الذي يقبله الامريكي لان عند هذا السعر يتساوى لديه أن يدفع ٢,٢ لكل دينار أو أن يحول ٢ دولار إلى ٢ جرام ذهب في الولايات المتحدة يشحنها إلى الكويت ويتكلف في ذلك ٢ سنت ويأخذ في مقابلها ديناراً واحداً، مما يعني أن سعر الصرف الدينار بالنسبة له هو أيضاً ١ دينار = ٢,٢ دولار، وبالطبع فإن الأمريكي سيقبل أيضاً أي سعر لصرف للدينار أقل من ١ دينار = ٢،٢ دولار مثل ١ دينار = ٢,١، لأن هذا السعر أصلح له من شحن الذهب إلى الكويت وتحمل تكاليف الشحن. ولكن الامريكي سيرفض أي سعر صرف للدينار أكبر من ١ دينار = ٢,٢ دولار، لأنه سيكون من مصلحته في هذه الحالة تحويل دولاراته في الولايات المتحدة إلى ذهب وشحنها إلى الكويت وتحمل تكاليف هذا الشحن وتحويل الذهب فيها إلى دنانير وفقاً لسعر صرف ١ دينار = ٢,٢ دولار.

ويطلق على مثل هذا السعر حد دخول الذهب، أي الحد الذي وصل سعر الصرف في ارتفاعه فإن الذهب يدخل إلى الدولة.

مما سبق يتضح أن نفقات نقل الذهب هي التي تحدد الحد الأدنى والحد الأعلى لسعر الصرف. والحد الأدنى هو الحد الذي لو قل عنه سعر الصرف للجأ المستوردين في الدول إلى تصدير الذهب (١,٩٨ دولار للدينار الكويتي) والحد الأعلى هو الحد الذي لو زاد عنه سعر الصرف للجأ المستوردين في الخارج إلى تصدير الذهب (٢,٢ دولار للدينار)، ويسمى الحد الأدنى نقطة خروج الذهب، ويسمى الحد الأعلى نقطة دخول الذهب. ويمكن توضيح ذلك بيانياً:



(شكل رقم ٥)

ويوضح الشكل رقم (٥) المعدل القانوني للصرف (١ دينار = ٢ دولار) الذي يتأرجح حوله سعر الصرف وفقاً لقوى العرض والطلب على كل عمله، كما يوضح الحد الأدنى والحد الأعلى لسعر الصرف الذي يمكن أن يسود في السوق وهكذا يمكن أن نصل إلى أن سعر الصرف في ظل قاعدة الذهب هو سعر ثابت إلى حد كبير جداً، ولكنه يسمح بتقلب هذا السعر بحرية في حدود ضيقة جداً، هي حد دخول الذهب إلى الدولة وخروجه منها.

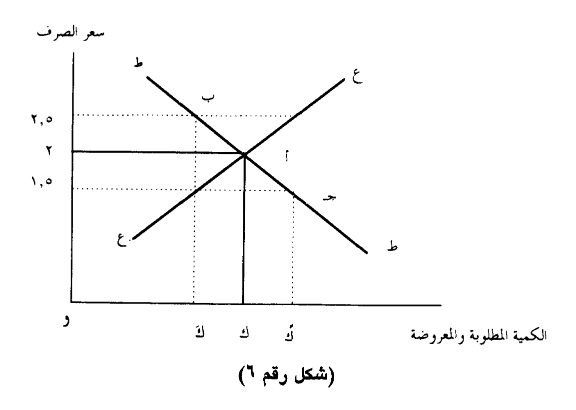
المبحث الثاني
نظام حرية سعر الصرف

لقد ساد نظام حرية الصرف في ظل النقود الورقية غير القابلة للتحويل إلى ذهب في بعض الدول الأوروبية في الفترة ما بين انتهاء الحرب العالمية الأولى والعودة إلى العمل بقاعدة الذهب في منتصف العشرينات. وأثناء الحرب العالمية الأولى وفي أعقابها انتقل عدد كبير من الدول من العمل بقاعدة الذهب إلى قاعدة العملات الورقية المستقلة (الإلزامية). وهذا الانتقال يعني استرداد سعر الصرف حريته في التغير تبعاً لتغيرات الطلب والعرض.

تحديد سعر الصرف الحر

يتحدد سعر الصرف في ظل نظام سعر الصرف الحر وفقاً للقواعد التي يتحدد بها سعر أي سلعة، أي وفقاً لتفاعل قوى العرض وقوى الطلب وهي عرض العملة الوطنية بواسطة المقيمين بالدولة وطلبها من المقيمين بالخارج. ويعرف سعر الصرف هنا بسعر التعادل أو التوازن، وهو السعر الذي يتحقق عندما تتعادل الكمية المعرضة من العملة الوطنية بالكمية المطلوبة منها.

ويمكننا هنا أن نستعين بالرسم البياني وهو نفس الشكل المعروف في تحديد ثمن سلعة ما.



(شكل رقم ٦)

ونفترض مثلاً أن هناك دولتين هما الكويت والولايات المتحدة. وعملتين هي الدينار الكويتي والدولار، ويبين هذا الشكل منحنى العرض والطلب على الدينار الكويتي، حيث ترصد على المحور الأفقي الكمية المطلوبة والمعروضة من الدينار الكويتي. وعلى المحور الرأسي سعر الصرف، أي سعر صرف الدينار الكويتي بالدولارات.

ويعبر منحنى الطلب عن الكمية التي يطلبها الأمريكيون من الدينار عند أسعار الصرف المختلفة مقوماً بالدولار. ويعبر منحنى العرض عن الكمية التي يعرضها الكويتيون من الدينار عند أسعار الصرف المختلفة للدينار مقوماً بالدولار.

ويلاحظ في هذا الشكل أنه عند سعر صرف مرتفع نسبياً للدينار (٢,٥ دولار) فإن طلب الأمريكيون على الدينار سوف ينخفض وتصبح (و ك)، وتشير ذلك أن السلع والخدمات الكويتية تصبح غير جذابة بالنسبة للأمريكيون وبالتالي يقل طلبهم على الدينار الكويتي عن الكمية المعروضة، مما يؤدي إلى انخفاض سعر صرف الدينار إلى (٢دولار) ويلاحظ أيضاً أنه عند سعر صرف منخفض نسبياً (١,٥) فإن طلب الأمريكيون على الدينار سوف يزداد ويصبح (و ك)، وتفسير

ذلك أن السلع والخدمات الكويتية أصبحت أكثر جاذبية للأمريكيون، وبالتالي يزداد طلبهم على الدينار الكويتي عن الكمية المعروضة منه، مما يؤدي إلى زيادة سعر صرف الدينار مرة أخرى إلى (٢ دولار) أي أن هناك سعر واحد فقط يمكن أن يستقر عند سعر الصرف بين كل من الدينار والدولار في ظل حرية الصرف وهو ذلك السعر الذي تتعادل عنده الكمية المطلوبة من الدينار الكويتي مع الكمية المعروضة منه، وذلك عند سعر (دينار واحد = ٢ دولار)، ويسمى هذا السعر سعر التوازن، وعند الكمية (و ك) وتسمى هذه الكمية بكمية التوازن، وهنا يتحدد سعر الصرف التوازني تماماً كما يتحدد السعر التوازني للسلعة في السوق.

نظرية تعادل القوة الشرائية:

لقد تعرضت أسواق الصرف لتقلبات عنيفة على أثر قيام الحرب العالمية الأولى وانتقال أغلب دول العالم إلى اتباع قاعدة العملات الورقية المستقلة (نظام حرية الصرف). وقد عرفت عملات الدول المختلفة خلال هذه الفترة تغيرات عنيفة، وكان من الضروري معرفة المعيار الذي يتم على أساسه تحديد قيمة كل عملة في تبادلها بالعملات الأخرى.

وظهرت عدة محاولات لمعرفة ذلك المعيار، إلا أن أبرز هذه المحاولات هي نظرية تعادل القوة الشرائية التي جاء بها الاقتصادي السويدي جوستاف كاسل، وأوضح في نظريته كيفية تحديد سعر الصرف ما بين عملات الدول المختلفة التي تعرضت لموجات من التضخم خاصتاً في فترة الحرب العالمية الأولى وما بعدها.

ولقد أقام جوستاف كاسل[1] نظريته على أساسا أنه إذا كانت قيمة عملات الدول فيما بين بعضها البعض تتحدد في ظل قاعدة الذهب بما تساويه كل عملة من ذهب، فإنه في ظل نظام حرية الصرف، يتحدد سعر الصرف التوازني ما بين عملتي دولتين

---

(١) Cassel: La monnaie et la change opres 1914 - p. 168.
Cite par Barre: Economic Politique, tome 11. p. 592.

على أساس تعادل القوة الشرائية لعملة كل دولة في سوقها الداخلية، أي بالعلاقة بين مستويات الأسعار في البلاد المختلفة.

وتبسيطاً لدراسة نظرية تعادل القوة الشرائية، فسوف نفرق بين نظرية تعادل القوة الشرائية في صورها المطلقة وصورها المقارنة.

الصورة المطلقة للنظرية:

من المسلم به أن العملات المختلفة لا تطلب لذاتها ولكن لما لها من قوة شرائية داخل بلادها، فإنه يترتب على هذا أن يتم تحديد معدل التبادل بين هاتين العملتين، أي سعر الصرف بينهما على أساس تعادل القوة الشرائية لعملة كل دولة في سوقها الداخلية مع قوتها الشرائية في سوق الدولة الأخرى وذلك بعد تحويلها إلى عملة هذه الدولة الأخرى وفقاً لسعر الصرف المذكور، ويعني أن معدل التبادل بين عملة دولتين لابد وأن يكون هو نفسه معدل نقود الدولة الأولى اللازمة لشراء كمية معينة من السلع والخدمات فيها إلى مقدار نقود الدولة الثانية اللازمة لشراء هذه الكمية نفسها من السلع والخدمات[1].

ولإيضاح ذلك نفترض أنه من الممكن شراء كمية معينة من السلع والخدمات في داخل الولايات المتحدة بمبلغ ٢٠٠ دولار، وأنه من الممكن أن نشتري الكمية نفسها من السلع والخدمات داخل الكويت بمبلغ ١٠٠ ديناراً كويتياً ومعنى ذلك أن القوة الشرائية للدولار الأمريكي تعادل نصف القوة الشرائية للدينار الكويتي، وعلى ذلك فإن سعر صرف التوازن الذي يتفق والعلاقة بين القوة الشرائية للدولار في الولايات المتحدة والقوة الشرائية للدينار في الكويت هو ١ دينار = ٢ دولار وهكذا فإن سعر الصرف على هذا النحو، فإنه يحقق التوازن في العلاقات التجارية للبلدين، أي يحقق التوازن بين الكميات المطلوبة والكميات المعروضة من الدولار، وبين الكميات المطلوبة والكميات المعروضة من الدينار الكويتي، وبالتالي فإن

---

(١) راجع د. أحمد جامع، العلاقات الاقتصادية الدولية مرجع سابق، ص ١٦٨ – ١٧٠.

سعر الصرف الذي يعكس القوة الشرائية النسبية لعملتين معينتين في ظل نظام حرية الصرف يعتبر هو سعر صرف التوازن الذي يميل سعر الصرف الفعلى إلى الاتجاه إليه والاستقرار عنده وذلك في حالة ثبات القوة الشرائية لهاتين العملتين.

وبناء على ذلك فإن أي سعر صرف أقل من سعر التوازن لا يمكن أن يستمر في السوق، فلو تغير سعر الصرف وأصبح (١ دينار = ١,٥دولار) فإن الدينار الكويتي سيكون مبخساً في سعره بالنسبة للدولار، وتكون أثمان السلع الأمريكية أكثر ارتفاعاً من أثمان السلع الكويتية المماثلة لها تماماً، ومن ثم يزيد طلب الأمريكيون على السلع الكويتية ويقل طلب الكويتيون على السلع الأمريكية، وزيادة عرض الدولار عن طلبه، ونقص عرض الدينار عن طلبه، مما يؤدي إلى ارتفاع سعر الدينار الكويتي مرة أخرى في اتجاه معدل التوازن أي ١ دينار = ٢ دولار.

وبالمثل فإن أي سعر صرف أعلى من سعر التوازن لا يمكن أيضاً أن يستمر في السوق، فلو تغير سعر الصرف وأصبح (١ دينار = ٢,٥ دولار) فإن الدينار الكويتي يكون مغالي في سعره بالنسبة للدولار، وتكون أثمان السلع الكويتية أكثر ارتفاعاً من أثمان السلع الأمريكية المماثلة لها تماماً، ومن ثم يزيد طلب الكويتيون على السلع الأمريكية ونقص طلب الأمريكيين على السلع الكويتية، أي زيادة عرض الدينار عن طلبه، ونقص عرض الدولار عن طلبه، مما يؤدي إلى انخفاض سعر الدينار الكويتي مرة أخرى في اتجاه معدل التوازن أي ١ دينار = ٢ دولار.

ويتضح مما سبق أن نظرية تعادل القوة الشرائية في صورتها المطلقة توضح أن هناك سعر صرف ما بين عملتي دولتين يعتبر هو المعدل الطبيعي والعادي، أو معدل التوازن بينهما، يتأرجح سعر الصرف الواقعي حوله ويميل إلى الاتجاه إليه والاستقرار عنده، ويسمى سعر الصرف المذكور بمعدل القوة الشرائية.

الصورة المقارنة للنظرية:

تذهب نظرية تعادل القوة الشرائية في صورتها المقارنة إلى كيفية تحديد مقدار التغير في سعر الصرف التوازني من فترة إلى أخرى بمعنى أن أي تغير في مستوى

أسعار دولة بالنسبة لمستوى الأسعار في العالم الخارجي، أي أن تغير القوة الشرائية للعملة الوطنية في داخل بلدها بالنسبة للقوة الشرائية للعملات الأجنبية في داخل بلدها، لابد وأن يؤدي إلى تغير سعر صرف التوازن، وإن سعر صرف التوازن يتغير بمقدار يتناسب مع ما حدث من تغير في القوة الشرائية للعملتين كل في بلدها.

وعلى سبيل المثال لو تغيرت القوة الشرائية للدينار بالانخفاض بدرجة أكبر مما انخفضت به القوة الشرائية للدولار ما بين فترتين فلابد وأن ينخفض سعر صرف الدينار في الفترة اللاحقة عنه في فترة الأساس والعكس صحيح بمعنى أن لو تغيرت القوة الشرائية للدينار بالارتفاع بدرجة أكبر مما ارتفعت به القوة الشرائية للدولار، فلابد وأن يرتفع سعر الدينار في الفترة اللاحقة عنه في فترة الأساس.

وهناك صيغة بسيطة تمكنا من تحديد مستوى سعر صرف التوازن بين عملتي دولتين في فترة لاحقة بالمقارنة بسعر صرف التوازن الذي ساد في فترة الأساس وذلك أخذاً في الاعتبار ما حدث من تغيير في القوة الشرائية لكل من هاتين العملتين ما بين الفترتين المذكورتين.

وتاخذ الصيغة الشكل التالي بافتراض أن العملتين محل البحث هما الدينار والدولار.

$$\text{سعر الصرف الحالي للدينار} = \text{سعر صرف التوازن للدينار في فترة الأساس} \times \frac{\text{الرقم القياسي الحالي للأسعار في الولايات المتحدة}}{\text{الرقم القياسي الحالي للأسعار في الكويت}}$$

تطبيقاً لذلك، نفترض أن سعر الصرف الدينار في فترة الأساس هو ١ دينار = ٢ دولار، وكان الرقم القياسي للأسعار في كل من الكويت والولايات المتحدة في فترة الأساس هو ١٠٠، وأن الرقم القياسي الحالي للأسعار في الكويت هو ٢٠٠ مما يعني ارتفاع مستوى الأسعار في الكويت ما بين فترة الأساس والفترة الحالية بمقدار ١٠٠٪، وكان الرقم القياسي الحالي للأسعار في الولايات المتحدة، كما هو ١٠٠

لم يتغير فإنه يمكن معرفة سعر صرف التوازن الحالي للدينار بتطبيق المعادلة السابقة.

سعر صرف التوازن الحالي للدينار = ٢ × $\frac{١٠٠}{٢٠٠}$ = ١

ومعنى ذلك أنه عندما ارتفعت أسعار السلع في الكويت إلى الضعف أدى إلى انخفاض قيمة الدينار إلى النصف أمام الدولار الذي لم تتغير قوته الشرائية لثبات مستوى الأسعار في الولايات المتحدة الأمريكية.

مما سبق يتضح أن سعر الصرف الأجنبي يتغير طردياً مع تغير مستوى الأسعار في الاقتصاد الوطني، أي أن قيمة العملة الوطنية تتغير عكسياً مع تغير مستوى الأسعار في الاقتصاد الوطني.

تقييم نظرية تعادل القوة الشرائية:

هناك العديد من الانتقادات وجهت إلى نظرية تعادل القوة الشرائية وتتمثل هذه الانتقادات فيما يلي:-

أولاً : إن مستوى الأسعار ليس هو المؤشر الوحيد في تحديد سعر الصرف، إذ يتوقف تحديد هذا السعر على عوامل هامة أخرى، مثل مستوى الدخل القومي وأذواق المستهلكين، ومن ثم فإن الاعتماد على التغير في المستوى العام للأسعار فحسب في تحديد سعر الصرف التوازني قد يؤدي في بعض الحالات إلى نتائج غير سليمة. فقد يرتفع مستوى الأسعار في بلد ما بالمقارنة بسنه الأساس، ومع ذلك لا يقتضي الأمر تخفيض قيمة العملة الوطنية. فإذا اقترن الارتفاع في مستوى الأسعار في هذه البلد بتحويل في أذواق المستهلكين أدى إلى انصرافهم عن السلع الأجنبية، الأمر الذي يؤدي إلى إلغاء الارتفاع في سعر الصرف (وانخفاض قيمة العملة الوطنية). نتيجة لارتفاع الأسعار الوطنية.

ثانياً: من الصعوبة بمكان اختيار فترة الأساس المناسبة ومعرفة سعر الصرف التوازني بين عملتي دولتين، التي يمكن أن نقارن بينهما وبين سعر الصرف في فترة لاحقة.

ثالثاً: هناك صعوبات فنية في الوصول إلى أرقام قياسية قادرة على التعبير عن تغير القوة الشرائية تغيراً يعتد به في هذا المجال، ويمكن بالرغم من هذا اعتبار الرقم القياسي لأسعار التجزئة هو أنسب الأرقام القياسية والتي يمكن أن يعتد بها في هذا المجال.

رابعاً: يأخذ على نظرية تعادل القوة الشرائية إنها أغفلت في بحثها لقوى التوازن، تأثير حركات رؤوس الأموال الدولية على تحديد سعر الصرف فالنظرية تفترض أن الطلب وعرضه إنما يتولدان عن التجارة الدولية فحسب، ولم تضع في الاعتبار أثر انتقالات رؤوس الأموال على مستوى سعر الصرف.

ورغم كل هذه الانتقادات التي وجهت لنظرية تعادل القوة الشرائية فإنه لا يمكن اعتبارها عديمة الفائدة، بل هي على العكس نظرية صحيحة، مع بعض التحفظات، وتظهر أهمية النظرية في أعقاب الفترات ذات التقلبات الكبيرة في القوة الشرائية للنقود، إذ توضح هذه النظرية وجوب تخفيض سعر صرف عملة الدولة التي ارتفعت بها الأسعار بنسبة أكبر من الدولة الأخرى، وإلا ستكون منتجاتها أغلى نسبياً من منتجات الدولة الأخرى مما يهدد قدرتها على التصدير ومنافسة الدول الأخرى في الأسواق العالمية.

كما أن النظرية تركز النظر على إحدى العلاقات الهامة التي يجب عدم إهمالها عند أقدام السلطات النقدية على تحديد سعر الصرف التوازن لعملتها أمام عملات الدول الأخرى.

* * *

المبحث الثالث
نظام الرقابة على الصرف

يختلف نظام الرقابة على الصرف عن النظامين سالفي الذكر فيما يتضمن من تدخل السلطات النقدية في سوق الصرف. ففي ظل نظام الرقابة على الصرف تسيطر السلطات النقدية على موارد البلاد من العملات الأجنبية، كما تتولى توزيع هذه الموارد وفقاً لأولويات معينة.

وفي ظل نظام الرقابة على الصرف لا يتحدد سعر الصرف نتيجة لتلاقي قوى عرض العملة الوطنية بواسطة المقيمين في الدولة وقوى طالبها بواسطة المقيمين في الخارج كما هو الحال في ظل نظام حرية الصرف، بل إن الطلب الفعلي على الصرف الأجنبي إنما يحدد بواسطة الدولة في حدود الكمية المعروضة من هذا الصرف وذلك على أساس سعر معين للصرف تحدده الدولة بنفسها إدارياً.

وقد انتشر العمل بالرقابة على الصرف[١] في الفترة السابقة على قيام الحرب العالمية الثانية، واستمر العمل بها خلال مدة الحرب، وتذهب كافة الدول نحو اتباع نظام الرقابة على الصرف وذلك فيما عدا الرأسمالية المتقدمة وبعض الدول المتخلفة والغنية في الوقت نفسه المرتبطة اقتصادياتها بها ارتباطاً وثيقاً مثل الدول العربية المنتجة للبترول، وكان السبب الأصلي في الأخذ بنظام الرقابة على الصرف، ما عرفته أسعار الصرف في ظل نظام العملات الورقية المستقلة من تقلبات عنيفة مع تعثر أو عدم ملاءمة العودة إلى قاعدة الذهب ومن ثم كانت الرقابة على الصرف السبيل الوحيد أمام السلطات النقدية للمحافظة على ثبات سعر الصرف عند مستوى ملائم.

(١) Ellis, Howard, Exchanoe control and discrrimin - atien, the American Economic review, val xxil, december 1947, pp. 877 - 888.

ويتمثل جوهر نظام الرقابة على الصرف في احتكار الدولة بواسطة جهاز خاص تنشئه لهذا الغرض يطلق عليه اسم إدارة النقد، شراء وبيع العملات الأجنبية، بمعنى أن الدولة تحظر على الأفراد التعامل في العملات الأجنبية وقصره على الدولة. ويتحقق التوازن في سوق الصرف عن طريق قيام الدولة بنفسها بتحديد السعر وتقترب هذه الطريقة في تنظيم سوق الصرف من أسلوب التسعير الجبري، وتقوم الدولة بتوزيع الكمية التي تحصل عليها من الصرف الأجنبي على مختلف طالبيه، وليس أمام من يرغب في الحصول على النقد الأجنبي أو بيعه إلا التوجه إلى الجهة التي أنشأتها الدولة لهذا الغرض وذلك وفقاً للسعر والشروط التي تحددها.

بالإضافة إلى هذا فإن الدول التي تقرر الأخذ بنظام الرقابة على الصرف، فإنها تقوم بعدد من الإجراءات، وأهم هذه الإجراءات:

١ - إجبار المقيمين في الدولة على بيع ما يمتلكونه من نقد أجنبي إلى السلطات النقدية، كذا عرض ما لديهم من قيم منقولة كالأسهم والسندات التي تدر دخلاً بالنقد الأجنبي ضماناً لتحصيل ما تدره مستقبلاً.

٢ - حظر تصدير واستيراد العملة الوطنية، وذلك للقضاء على السوق السوداء في الخارج لما لها من قوة شرائية في السوق الوطنية فإذا منع استيرادها يحافظ على مالها من قوة شرائية وانصرف الخارج عنها.

٣ - حظر تصدير رؤوس الأموال من الدولة بكافة أشكالها بما في ذلك القيم المنقولة والمعادن النفيسة والسلع صغيرة الحجم ذات القيمة المرتفعة كالمجوهرات، حيث إن السماح بذلك هو بمثابة السماح بتغير رأس المال وهو يتعارض مع الرقابة على الصرف.

٤ - إنشاء جهاز يقوم بالرقابة على عمليات التجارة الخارجية، لضمان قيام المقيمين بإدخال قيمة صادراتهم بالنقد الأجنبي وبيعها لإدارة النقد وعدم قيامهم بتخفيض قيمة هذه الصادرات والاحتفاظ بالفرق بين قيمتها الحقيقية والقيمة المعلنة في الخارج مما يعتبر تصديراً لرأسمال وكذلك لضمان عدم

قيام المستوردين بالمغالاة في قيمة وارداتهم والحصول على كميات من النقد الأجنبي أكبر من الكمية اللازمة لسداد قيمة هذه الواردات، فالرقابة على الصادرات تعتبر من أهم الإجراءات التي تقوم بها الدولة التي تطبق نظام الرقابة على الصرف.

٥ – تحديد قيمة ما يسمح للمسافرين إلى الخارج بتحويله إلى نقد أجنبي.

٦ – تجميد حقوق غير المقيمين بها ويتخذ ذلك صورة فتح حساب خاص بالبنك المركزي أو البنوك التجارية، ولا يجوز لصاحب هذه المبالغ تحويلها إلى الخارج، أي في شكل عملات دولهم، وإن كان يجوز لهم عادة استخدامها كلها أو نسبة منها في وجوه معينة مثل التوظيف في السياحة داخل الدولة أو التوظيف في سندات حكومية طويلة الأجل أو كثمن للصادرات من بعض السلع العينية التي تجد الدولة صعوبة في تصريفها في السوق العالمية. كما يستطيع الوطني المدين للخارج بالسداد فيه بالعملة الوطنية وفاء للديون المدين بها سواء اتخذت صورة ديون تجارية أو فوائد وأرباح أو سندات أو أقساط قروض، ويعتبر هذا الدفع بمثابة وفاء بالنسبة للوطني المدين.

ويلاحظ أن الدول تلجأ أيضاً إلى هذا التجميد في أوقات الحروب وذلك بالنسبة إلى حقوق غير المقيمين من مواطني الدول الأعداء، وقد اتبعت ألمانيا نظام الحسابات المجمدة اعتباراً من عام ١٩٣١.

يتضح مما سبق أنه بمقتضى نظام الرقابة على الصرف تحل الإجراءات الإدارية، مثل اللوائح والتصاريح والقوانين، محل السوق في تخصيص النقد الأجنبي بحيث تتساوى الكمية المطلوبة منه مع الكمية المتاحة عند سعر الصرف الذي تحدده السلطات النقدية.

وجدير بالذكر أن اتباع نظام الرقابة على الصرف غالباً ما يترتب عليه وجود أكثر من سوق واحد للصرف الأجنبي، فوجود حدود على الكمية التي يمكن لأي

شخص الحصول عليها لأي غرض بالسعر الرسمي (الذي يقل عن سعر التوازن بالضرورة) وتقييد حرية الأفراد في التعامل في النقد الأجنبي يؤدي إلى ظهور ما يسمى السوق السوداء[1] ويكون سعر الصرف في السوق السوداء أعلى من سعر الصرف التوازني. والسبب في هذا هو أن التعامل في السوق السوداء معرض للعقوبة، إذا ما اكتشف – أمره، سواء بالحبس أو بالغرامة أو بهما معاً حسب مقتضى الحال. وهذا الاعتبار يدفع سعر الصرف في المعاملات غير القانونية (معاملات السوق السوداء) إلى أعلى من السعر التوازني والفرق بين سعر الصرف التوازني وسعر صرف السوق السوداء يمثل تأمين ضد المخاطر التي يتحملها البائع في السوق السوداء إذا ما اكتشف أمره[2].

وبالإضافة إلى ذلك قد تلجأ السلطات النقدية إلى رفع سعر الصرف بالنسبة لبعض أنواع المعاملات للحد من الطلب على النقد الأجنبي من ناحية، ولتشجيع زيادة الكمية المعروضة منه من ناحية أخرى، وهذا ما يعرف باسم السوق الموازية. تلك السوق التي يسود فيها سعر للصرف يسمى السعر التشجيعي، وهو أعلى من السعر الرسمي ولكن أقل من السعر التوازني. وهذا ما يعني أن الرقابة على الصرف تعتبر وسيلة فعالة للتحكم في التجارة الخارجية، فإذا أريد تشجيع استيراد سلعة معينة، باعتبارها سلعة ضرورية، تخصص لمستورديها الاعتمادات المطلوبة من النقد الأجنبي، وإذا روعي الحد من استيراد سلعة معينة، لسبب أو لآخر، فمن الطبيعي أن تلغى الاعتمادات لمستورديها أو تخصص اعتمادات قليلة. ولا يقف الأمر عند تحديد كمية النقد الأجنبي التي تخصص لاستعمال معين، بل غالباً ما يقترن هذا باتباع أسعار صرف متعددة للتميز بين الاستعمالات المختلفة

---

(١) المقصود بالسوق السوداء أن المعاملات في هذه السوق تجري في الظلام أي من وراء ظهر السلطات النقدية، بعبارة أخرى السوق السوداء تمثل مجموع العملات غير القانونية التي تجري بالنسبة لأي سلع أو خدمة.

(٢) د. جودة عبدالخالق، الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، الطبعة الثالثة، سنة ١٩٨٦، ص ١٢٠ – ١٢٦.

للنقد الأجنبي. فقد تخصص اعتمادات النقد الأجنبي اللازم لاستيراد السلع الضرورية بسعر منخفض كما هو الحال بالنسبة للنقد الأجنبي اللازم لاستيراد القمح في مصر إذا كانت تحصل وزارة التموين على المخصصات منه لهذا الغرض بالسعر الرسمي[١] أما السلع الاقل أهمية فيخصص لها كميات من النقد الأجنبي بسعر صرف مرتفع نسبياً، كذلك إذا أريد تشجيع الصادرات من سلع معينة فإن سلطة الرقابة على النقد تقوم بشراء الصرف الأجنبي من مصدري هذه السلع بسعر صرف أعلى، كأن تشتري الدولار المتحصل من تصدير المنسوجات بسعر أعلى من الدولارات المتحصّل من تصدير القطن مثلاً.

وقد اتبعت ألمانيا النازية نظام تعدد أسعار الصرف حيث بلغت هذه الأسعار حوالي ثلاثين سعراً مختلفاً يتراوح الانخفاض فيها عن سعر الصرف الرسمي ما بين ٢٠٪، ٧٠٪ وقد كان سعر المارك السياحي مثلاً أقل من سعر المارك الرسمي بـ ٧٠٪[٢].

أهداف الرقابة على الصرف:

تهدف الدول من تطبيق نظام الرقابة على الصرف تحقيق أهداف متعددة، تتمثل فيما يلي:-

أولاً : يهدف نظام الرقابة بصفة أساسية إلى المحافظة على قيمة العملة الوطنية أمام عملات الدول الأخرى، وذلك عندما تخشى الدولة من انهيار قيمة عملتها. ويتم ذلك من خلال تقنين الكمية المحدودة المعروضة من النقد الأجنبي ما بين مصادر الطلب المختلفة عليها مما يسمح بالإبقاء على سعر صرف مرتفع للعملة الوطنية. وتعتمد الدولة في مواجهة هذا السعر المرتفع للعملة الوطنية على احتكارها لبيع النقد الأجنبي من أجل تحقيق

---

(١) كان الوضع سائداً في مصر قبل توحيد سعر الصرف في ١٩٨٩..

(٢) د. أحمد جامع، العلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع سابق ص ١٨٧.

التوازن في مدفوعاتها الخارجية وذلك بدلاً من ترك هذا التوازن يتحقق عن طريق انخفاض كبير في سعر صرف العملة الوطنية، إذا ما ترك تحديده لقوى الطالب على العملة الوطنية وعرضها في سوق الصرف الأجنبي.

ثانياً : يهدف نظام الرقابة على الصرف إلى تحقيق الاستغلال الأمثل للنقد الأجنبي ويتم ذلك عن طريق توجيه النقد الأجنبي نحو استيراد السلع الضرورية، وتفادي تبديد النقد الأجنبي بتقييد الواردات غير الضرورية. ويرجع ذلك إلى أن الحكومة في ظل هذا النظام بوسعها تحديد السلع التي يتم استيرادها من خلال الترخيص باستيراد السلع الأساسية فقط، وهكذا تحقق الدولة الاستخدام الأمثل للنقد الأجنبي.

ثالثاً : تصحيح الاختلال في ميزان المدفوعات، سواء كان هذا الاختلال راجعاً إلى الميزان التجاري أو ميزان رأس المال، ويتم ذلك عن طريق مكافحة الحركات المفاجئة لرؤوس الاموال، لان رفض السلطات النقدية في الدولة أن تبيع النقد الأجنبي لهذا الغرض إنما يعني سير الطريقة القانونية الوحيدة التي تتمكن بواسطتها رؤوس الأموال من الخروج من الدولة. وتجد الدول المختلفة في الرقابة على الصرف الأداة المناسبة لمكافحة خروج رؤوس الأموال المتوافرة فيها بندرة نسبية، وذلك بعدم إعطاء مالكيها فرصة لاستثمارها في خارج الدولة.

رابعاً: يهدف هذا النظام أيضاً إلى عزل الاقتصاد القومي عن الخارج حتى يمكن تحقيق سياسة العمالة الكاملة في الداخل مع المحافظة على التوازن الخارجي. فيمكن للدولة من القيام بالمشروعات العامة، وتشجيع الائتمان ورفع مستوى الأجور مما يؤدي إلى زيادة الدخل القومي كما أن الرقابة على الصرف تمكن من الحد من الواردات وعدم السماح لها بزيادة الدخل القومي مما تؤدي إليه من عجز في ميزان المدفوعات أو تدهور في قيمة العملة الوطنية بالأسواق العالمية، إلا أن عزل الاقتصاد القومي

عن اقتصاديات الدول الأخرى من شأنه أن يقضي على فوائد تقسيم العمل والمزايا النسبية التي يمكن أن تتحقق من التبادل التجاري.

خامساً : يحقق نظام الرقابة على الصرف أهداف عليا تتمثل في الحصول على إيرادات لخزانة الدولة، فالفرق بين سعر شراء النقد الأجنبي وسعر بيعه هو فرق إيجابي، ويذهب إلى خزانة الدولة كإيراد لها. وهذا الهدف يساعد كثير من الدول على سداد القروض الدولية وفوائدها وأقساطها.

سادساً : يحقق نظام الرقابة على الصرف أهداف سياسية، حيث يمكن الدول المتبعة ذلك النظام التميز في المعاملة ما بين مختلف الدول وذلك وفقاً للاتجاه السياسي للدولة، فيمكن العمل على تشجيع التجارة مع دولة معينة، ومنح المعاملة مع دولة أخرى، وقد استخدمت ألمانيا الرقابة على الصرف من أجل ربط اقتصاديات دول أوروبا الوسطى بالاقتصاد الألماني.

* وبصفة عامة بالرغم من الأهداف التي يحققها نظام الرقابة على الصرف إلا أنه يخلف آثاراً سلبية متعددة الجوانب، تفوق ما يحققه من أهداف، الأمر الذي دعا أغلب دول العالم إلى هجر هذا النظام واتباع نظام حرية الصرف الذي يتفق مع النظام الطبيعي للبشرية.

* * *

الفهــــرس

الباب الأول
علم الاقتصاد السياسي

الباب الثاني
النظم الاقتصادية

الباب الثالث
الإنتـــــــاج

القسم الثاني

الباب الأول: الأثمـان

الباب الثاني
النقود والبنوك

الباب الثالث
التجارة الخارجية

